

سلسلة التطوير الإداري

# التخطيط أول خطوات النجاح

تأليف: د. جيمس آر. شيرمان



مكتبة  
أكثر مكتبة  
مكتبة  
مكتبة

أشرف على الترجمة وراجعها  
د. إبراهيم بن حمد القعيد

ترجمة  
أ. محمد طه علي

مؤسسة الريات  
للطباعة

دار المعرفة للتنمية البشرية

أشهر جويك علي الجدار

المنشأ

هنا نجد الأزيك

المنشأ

قناة مصر الثانية

# التخطيط

أول خطوات النجاح  
أسرار التخطيط الأكثر إنتاجية

تأليف

د. جيمس آر. شيرمان

ترجمة

أ. محمد طه علي

أشرف على الترجمة وراجعها

د. إبراهيم بن حمد القعيد

مؤسسة الريات  
ناشر

دار المعرفة للنشئة البشرية  
الرياض



## نصائح هامة لقراءة هذا الكتاب

- ١- اقرأ الكتاب أول مرة بأقصى سرعة ممكنة لفهم روح الكتاب وأسلوب عرض المعلومات وتدققها.
- ٢- اقرأ الكتاب مرة ثانية، ولكن ببطء أكثر.
- ٣- ابذل جهدك لبدء تطبيق الخطوات المذكورة في الكتاب، فالتطبيق والممارسة هما الوسيلتان إلى الإتقان، احتفظ بقلم رصاص لوضع خطوط تحت المعلومات المهمة أو الرئيسة، ولحل جميع التمارين.
- ٤- لتسهيل عملية استيعاب المعلومات والاستفادة منها بأكبر قدر ممكن، أشرك معك في قراءة الكتاب بعضًا ممن يعيشون معك أو تتعامل معهم يوميًا مثل: أفراد عائلتك، أو زملائك في العمل، ناقش معهم الأفكار الواردة بالكتاب وبعد الانتهاء من القراءة، يمكنكم الاتفاق على الآليات والوسائل التي تمكنتكم من توظيف المهارات والأفكار الواردة بالكتاب لتحقيق نمط جديد من الحياة الأسرية والمهنية. تعاونوا جميعًا على بناء حياة جديدة أساسها

المفاهيم التي استوعبتها من الكتاب. راقب حياتك وهي  
تتغير تغيرًا ملحوظًا وربما بسرعة قد لا تصدقها.



## محتويات الكتاب

الموضوع	الصفحة
مقدمة الناشر .....	٩
تعريف بالمؤلف .....	١١
أهداف الكتاب .....	١٣
<b>الفصل الأول: مقدمة في التخطيط</b> .....	١٥
هناك طريقة مقدمة في التخطيط .....	١٧
كيف تشعر؟ .....	٢٠
تعريف التخطيط .....	٢٢
أنواع التخطيط الرئيسية .....	٢٤
نموذجان للتخطيط .....	٢٦
الخطوات الأساسية الثماني .....	٣٠
فوائد التخطيط .....	٣٤
مخاطر تحف بالتخطيط .....	٣٧
أنت على الطريق الصحيح .....	٤٠
<b>الفصل الثاني: لماذا لا يخطط الناس؟</b> .....	٤١



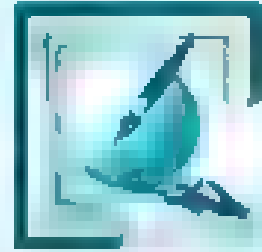
الموضوع	الصفحة
عنصر الصدقة .....	٤٣
لماذا لا يخطط الناس ؟ .....	٤٥
عناصر رئيسة للتخطيط الناجع .....	٦٠
الصدقة والحظ والتخطيط .....	٦٣
ونستمر العملية .....	٦٥
<b>الفصل الثالث: كيف تخطط؟</b> .....	٦٧
عنصر المخاطرة .....	٦٩
الحظ والتخطيط .....	٧٢
التخطيط للطوارئ .....	٧٤
فرضيات التخطيط .....	٧٦
معايير الأداء .....	٧٨
محطات نهائية .....	٨٢
<b>الفصل الرابع: استراتيجيات للتخطيط</b> .....	٨٥
اختر نفسك .....	٨٧
حدد مواطن قوتك .....	٩١
حدد نقاط ضعفك .....	٩٤
عدد الفرص .....	٩٧
عدد التحديات .....	٩٩
قارن بين قوائمك .....	١٠٩



الموضوع	الصفحة
اعرف ما تريد عمله .....	١٠٦
طور الغايات والأهداف .....	١٠٨
غايات الحياة الخمس الرئيسة .....	١١٠
ضع معاييرك .....	١١٣
وضّح خطتك .....	١١٧
كيف تدير وقتك .....	١١٩
<b>الفصل الخامس : تلميحات وأفكار مفيدة</b> .....	١٢٣
تلميحات وأفكار مفيدة .....	١٢٥
تعيين الأولويات .....	١٢٧
التخيل الحي .....	١٣٠
أدخل نفسك في التزام .....	١٣٢
ابدأ عندما تكون مستعدًا .....	١٣٤
تفّيد الخطة .....	١٣٥
واظب على المرونة .....	١٣٧
اعرف عالمك .....	١٣٩
<b>الفصل السادس : خطة العمل</b> .....	١٤١
ثمانى استراتيجيات .....	١٤٣
مراجعة الخطوات الأساسية الثمانى .....	١٤٦
وضع الأولويات .....	١٤٨

الموضوع	الصفحة
مهمات مثيرة للتساؤل .....	١٥٠
فكرة للتأمل .....	١٥٤
كلمة أخيرة .....	١٥٧





## مقدمة الكتاب

يشرنا - أحي القارئ، أحتي الفارئة في دار المعرفة  
لنسميه لبشرية أن يقدم لكم كتاباً آخر من سلسلة التطوير  
الإداري، ويمثل الكتاب مسودجنا من محتارات الترجمة التي  
نحرص الدار على احتارها بعناية لتحقيق أهدافها في تنمية  
القدرات الإدارية والتطبيقية ورفع مستوى المهارات الشخصية  
والاجتماعية لقرائنا الأعزاء.

ولوصحك في سياق ملائم للاستفادة من هذا الكتاب  
دعي أبادرك بهذا السؤال: كم مرة في حياتك سمعت أو قرأت  
عن التخطيط؟ لا شك أنك ستقول مرات عديدة فالواحد  
مما في دراسته وعمله وقراءته الخاصة تعرض باتأكد لكثير  
من المعلومات والأفكار عن التخطيط إذا ما الجديد في هذا  
الكتاب؟ أعتقد أن هناك حديدتين في هذا الكتاب.

الجديد الأول أنه كتاب في من ممارسة التخطيط  
وبه مهارات المتخصصة وليس كتاباً عن التخطيط يقدم فقط  
معلومات نظرية

الجديد الثاني أن أسلوب عرضه سهل ويتناول التخطيط

هي سياقاته الموسوعة في العمل والحياة الخاصة، والنقطة الأخيرة جدرة بالاهتمام فحسن نقرأ وسمع كثيرًا عن التخطيط في العمل وفي المشاريع ولكننا لا نربط التخطيط بحيات الخاصة وحيات الأسرية والاجتماعية.

وهناك الكتاب - كبيره من كتب در المعرفة - نصلح مادته لمدورات التدريب المتخصصة وورش العمل، بحيث تُصح المادح والاستمارات الموحدة ونرى عليها التمارين و تدريبات الجماعة والفردية التي تعطى للمشاركين، كما نصلح مادة الكتاب للقراءة الفردية الحرة المتفاعلة، أي تلك التي تتزامن فيها القراءة مع التفكير والتأمل وحل التدريبات وتجريب الخطوات، بحيث يتم تحويل المعلومات والمعاهيم إلى بناء مهارة التخطيط ومتابعة ممارستها

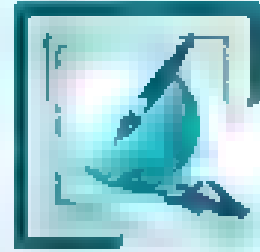
أنسى لك سياحة شائقة مع هذا الكتاب المفيد،

بهاء

د. راسم بن حنيد سعيد

رئيس د. المعرفة، مؤسسة المعرفة





## تعريف بالمؤلف

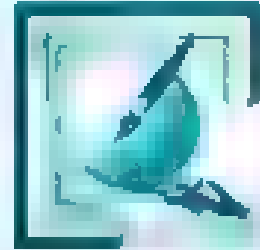
جيمس آر شيرمان هو مؤلف لعدد ١٢ كتاباً، منها كتاب (دع التسوف وابدأ العمل) الذي حقق أفضل مبيعات على مستوى الولايات المتحدة، حيث بيع منه ٣ نسخة وتُكتب شيرمان عادة ما تسبح في شكل أسرطة كاسيت، وكلها ترجمت إلى اللغتين الإسبانية واليابانية، ويجري تسويقها على نطاق العالم.

وكان شيرمان أحد ضيوف برنامج إن بي سي. كما ظهر في عدة برامج تديرية وإدعية محلية، وبشرت مقالاته التي تدور حول المساعدة الدائمة في المطبوعات القومية والإقليمية والمحلية وأحاديث المؤلف المعقمة بالحيوية والمرح - والتي تدور حول النجاح لا تقل شهرة عن مؤلفاته المطبوعة

ولد الدكتور (جيمس آر شيرمان) في جنوب ولاية (ميسوتا)، وحصل على درجتي البكالوريوس والماجستير من جامعة (كنورادو)، ودرجة الدكتوراه من جامعة كلورادو الشمالية، وعمل أستاذًا مساعدًا في علم النفس التربوي بجامعة ميسوتا، ثم ماعد مشار لظام كلية علوم المجمع بولاية ميسوتا، وبعد ذلك قضى سنة أعوام كمستشار إداري

لعدد من الكليات والجامعات في مختلف أنحاء البلاد، وفي عام ١٩٧٩ أسس سلسلة *Parsons Books* وليندرع بالكامل للكتابة وإلقاء المحاضرات وأعمال النشر منذ ذلك التاريخ والآن يقوم شيردن بكتابة أغلب أعماله في مقر إقامته بميسوتا الشمالية.





## أهداف الكتاب

أهداف كتاب (النحيط أو خطوات الحاح)  
بمحددة أداء حري تطويرها لتقودك أيها انقارئ إلى  
المسائل الجوهرية التي يعطيها  
الأهداف:

١- شرح عناصر النحيط الجيد.

٢- شرح طرق النحيط.

٣- توفير مصانع واستراتيجيات نحيط  
معدة.





## الفصل الأول

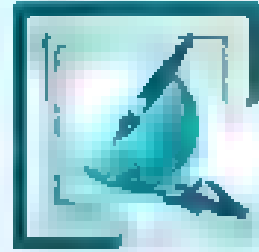
### مقدمه في التحصيل



مرحبًا بك بين أسطر هذا الكتاب الثمين. به كتاب يزودك  
بمعص الأساليب البسيطة وسهلة الاتباع التي ستعود عليك  
بالمادة الشخصية ولا شك أن النتائج التي يمكنك الحصول  
عليها عبر التطبيق دقيق للأساليب المقدمة مما تغير من حياتك  
تمامًا أتجد صعوبة في تصديق ذلك؟

شمر عن سعدك واكتشف ذلك نفسك

## هناك طريقة متقدمة في التخطيط



«رحلة المليون ميل منذ خطوة»

بمكنت الحزم بأن الميلاسوف الصيني (لاوتزو) الذي عاش في القرن السادس الميلادي، عندما كتب تلك العبارة، لم يصعد إلى قمة سور الصين العظيم ثم أقنع طائرًا، «الإسان» الذي سافر ألف ميل - أو ميلًا واحدًا - سعي أن يكون مدركًا وجهته منذ أول خطوة، وإلا انته به الرحلة كما سهر «أليس» في بلاد العجائب.

• قالت «أليس»:

«فصلًا هلاً أنتعتي أي طريق يسعي علي أن أسلك من هنا؟»

• قال «القط»:

- «ذلك - ولحد كسر - يعتمد على الوجهة التي تريد

الوصول إليها»

• قالت «أليس»:

- «أنا لا يسعي إلى أي مكان سادس

• قال «القط»:

- إذا لا يهم أي ميل متسلكين.

• قالت «اليس»:

- شرط أن يوصلني إلى مكان م.

• قال «القط»:

«آه أنت متأكدة من فعل ديت»، وأضاف «لكن فقط إن مشيت مسافة طويلة ما يكفي»

من الواضح أن «اليس» لم تكن تعرف إلى أين هي داخبة، ولا بدو أنها تولي ذلك كثير من وهاك أساس مثل «اليس»، ولكن هاك عددًا أكبر بصب بالإحباط عندما لا يحدون لطريق الذي يقودهم إلى مستقبل واعد. ومثل هؤلاء الرجال والنساء المصابين بحبة الأمل، يودّون مواصلة مشوار الحياة ويرعبون في ارتفاع سلم الجحاح، ولكن لا يستطيعون حتى وإن وجدوا السلم.

وهذه الفئة تحاول أن تعمل كل ما يفعله الأشخاص (الماجحون) فأفرادها يحصرون ورش العمل والدورات التدريبية والمحاضرات، لتعلم كيفية الإحساس بأنهم على أفضل حال فيما يتعلق بالجواب المسببة، كما أنهم يقرؤون كافة المواد التي تخص على العمل وتثير الحماس، بل إنهم في بعض الأحيان يحيل إليهم أنهم يشون مرحًا ويتحظرون العفات

إلى مستقبل سعيد ورائع، ولكن ذلك متبني من يمكنهم بلوغه  
 وهم في واقع الأمر جامدون في مكانهم لا يتعدونه قيد أنملة  
 وتوقعات هذا النوع من الناس في تحقيق النجاح لا يرد  
 عمرها عن أسبوع أو ما يفارقه، ثم بعد ذلك يجدون أنفسهم  
 براوحون مكانهم في الدوامة المدممة نفسها، ولا يعرفون ما  
 هم في علو غداً، فهم يريدون بلوغ لوصح الأفضل فيما هم  
 قائمون على العمل نفسه والترويس اليومي، ولكن بكل ساطة  
 لا يعرفون كيف أو من أين يبدؤون، لأنهم بلا خطة، ولا يعرفون  
 كيف يصغرون واحدة منهم مفاصلهم بذلك يشعر أغلبهم أنه  
 تائه، وأنه مجرد زبد يتصادفه مد وحرر بحية الاجتماعية، أو كأنه  
 ريشة في مهب الريح تحركه التيارات العنيفة  
 ولا شك أنك تعرف حجم الإحباط الذي يصيب المرء  
 تحت وصع كهذا، وإلا لما كان هذا كتاب بين يديك؟





## كيف تشعر؟

هل نعلم إلى أين تفقدك خطاك، أم كنت تسير على غير هدى  
مثل «الس»؟ هل تريد شيئاً أفضل مما بين يديك هذه اللحظة؟  
هل تريد تحويل آمالك وأحلامك إلى واقع؟ هل تحاول الانتقل  
من النقطة (أ) حيث أنت الآن، إلى النقطة (ب)، حيث تريد أن  
تكون غداً؟

حدد النقطتين (أ) و (ب) على المرغبين أدناه

### النقطة (أ) حيث أنا الآن

.....

النقطة (ب) حيث أود أن أكون هناك في وقت ما مستقبلاً

.....

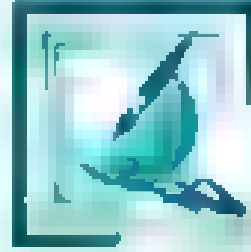
وكلاماً أنت وأب يعلم جيداً أن في استطاعتك إشباع  
رغباتك وتحقيق أهدافك، ولكن بشرط أن تحصل على الأدوات  
الصحيحة، فكل ما نطلبه الأمر هو التخطيط، وذلك ما سيعلمك  
إياه هذا الكتاب.

لحد ير

إن كنت راضيًا تمام الرضا عن مستوى إنتاجيتك الآن،  
وتعتقد أن التخطيط مصيبة للوقت، توقف عند هذا الحد من  
القراءة، هذه الكتاب ليس لأمثالك.

يمكنك بدء رحلتك صوب مستقبل ناجح عبر إتقاء نظرة  
فاحصة لتعريف التخطيط.





## تعريف التخطيط

«التخطيط هو تصميم المستقبل المؤمل، وتطوير الخطوات  
لمعالة لتحقيقه»

- إنه طريقة عقلانية ومنظمة في صنع القرارات وحل  
لمشكلات
- يجمع بين حركتك ومعرفتك ومهاراتك من جهة، ويوفر  
أدوات تقييم واقعك لما بلغت من تقدم وما كنت تريد أن  
تكون مستقبلاً من جهة أخرى.
- يشير إلى المحاور التي تواجهك عند رسم طريقك في دهر  
المستقبل التي تجهلها.
- يساعدك في التعرف على مصادر الخطر وسواج العرص  
التي تحدد حظك في النجاح.
- يبين لك كمية تحويل العرص إلى أهداف قابلة للتحقيق  
خلال فترات زمنية محددة.
- يساعدك على وصول المخططات بالغة الأهمية على طريق  
لنجاح.
- يحرك على التفكير في مستقبك بلغة الحقائق بدلاً عن



### التخيلات الوهمية.

- يمكنك بالقوة التي تحتاجها للتحكم في مستقبلك  
و التخطيط يأخذ ما تعرف حول الوضع الذي أنت عليه  
الآن، وما ترغب أن تكون عليه مستقبلاً، ويحلله مع خبرتك  
ومعرفتك ومهارتك ويرودك بمحطة من التثنية السجدة  
تخطيط يمهد الطريق أمام مستقبل تصح أنت فيه ذلك  
الشخص الذي تميت أن تكون فعلاً

ما نعد انفسنا ان نعمل به

### التخطيط عمل:

- مفتاح الدهن ومرون
- بحث على التعبير والتعديل
- بوصح صورة الواقع كما تراه أنت، وبحس نظرتك  
للمستقبل
- يقيس فرصك في النجاح عن طريق (إعادتك حول ما تبقى  
من المشور، وحول السرعة التي يعني أن تسير بها لنوع  
هدف نشده فعلاً





## أنواع التخطيط الرئيسية

هناك أربعة أنواع رئيسة للتخطيط، أحدها يركز على المستقبل والثاني يتعلق بمسائل شخصية دائمة، أما الآخران فيحصن الطريقة التي يتم بها التخطيط

### ١- تخطيط المرح (أ)

إن كان العمل حاراً من أجل إعدادك لأحداث لم تقع بعد  
مثل:

- الحصول على وظيفة جديدة.
- انتظار مولود جديد.
- الوقاية من مرض خطير.
- تغيرات في حالة النفس.

فأنت إذن في خصم عملية تخطيط المستقبل وهذا لا يمكنك السيطرة على الأحداث وشبكة الوقوع، ولكن يمكنك الاستعداد لها عندما تحدث.

### ٢- تخطيط النوع (ب)

أنت مشغول بتخطيط مسائل شخصية دائمة إن كنت تدل  
مجهوداً جازاً لتغيير سلوكك المحاصر، مثلاً عن طريق

- البقاء على الحمية.
- التخلص من عادة سيئة.
- لسمع بإجارة أبت في أمس الحاجة إليها
- بدء علاقة جديدة.

وهنا يمكنك التحكم في كافة هذه الأمور وإحداث التغيير الذي ترغب فيه مستغلاً بالحدود الإجراء اللازم اليوم

## ٢- تخطيط النوع (ج)

إن كنت تحاول بلوغ هدفك انطلاقاً من حيث توفّر الآخرون في السابق، فأنت مسهمك في تخطيط بطلن عليه «تخطيط اتباع خطى العائد»

## ٣- تخطيط النوع (د)

حين ندرس مشكلة ما ونبحث عن طرفي حل بديلة لهذه المشكلة، ونختار الحل الذي نعتقد أنه واعد أكثر من غيره، فأنت بهذه الطريقة تمارس التخطيط التحليلي

لأن أنت في لب عملة التخطيط، وفي الصفحات التالية نستعرض بعض مفاهيم التخطيط الإصاوية





## نموذج لتخطيط

نموذج التخطيط تمثل مصغر لما يجري في الواقع لأنه يعطيك رؤية عملة لمحمل ما تدور حوله عملية التخطيط

وسمادح لتخطيط توفر الهيكل الذي يمكنك أن سي حوله أي خطة، بعض النظر عن مدى تعقيد أو طول الفترة برمية التي يستغرقها التنفيذ فقد تكون الخطة لشركة كبيرة أو خطة للأعمال اليومية تلي الأعراس الشخصية ثق أنك ما أن نتعود على إدار ما لتخطيط، حتى تصبح قادرًا على تطبيقه على أي شيء.

### سبع المحطات من الداخل إلى الخارج

هذا النموذج يعتمد عليك أنت ماغنارك مرذا متميزًا

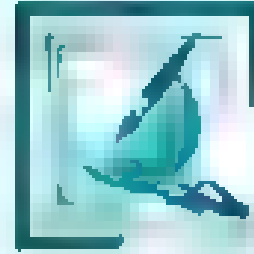
- \* فهو مفصل على ما تقوم به الآن وما تعتقد أنك ستكون قادرًا على القيام به مستقبلًا.
- \* ويعلمك التركيز على الأشياء التي نحدد أداءها ونحدد متعة في القيام بها.
- \* وشحمتك على فعل ما هو ممكن بدلا عن تحيُّس المرحص، امتدادًا إلى تقديرات لفرصية عن العادم من حولك

- وهو يدعك تحدد ما تحتاج فعله شخصياً بدور أهدافك على المدى القريب والبعيد.
- كما أن هذا النموذج من التخطيط يستدعي بغيره بالكثير من عمليات التفكير والتخمين الذاتي التي تجعل الأمر أكثر مصداقية، نظراً لأن الصفات التي تميزك كفرد أكثر أهمية وبديموم أطول، مقارنة بصفات المحيط الذي نعيش فيه.

### نموذج التخطيط من الخارج إلى الداخل

- يتركز الأساسي لنموذج التخطيط من الخارج إلى الداخل ينصب على ما هو موجود حولك من الناس والأحداث، أما أنت فتأتي ثانياً.
- وهذا النموذج يستمد مما يعتمد أساس آخرون في حدوثه الآن أو أنه سيحدث مستقبلاً.
- ويستدعي تحليلاً مستمراً للتوجهات والظروف الخارجية وما سواها من عوامل يبنيه.
- وتسبب في خلق فجوات رمية؛ لأنه يستفيد فقط من تلك المعلومات التي جمعها أساس آخرون، لديهم الرغبة في تزويدك بها.





## أي النموذجين يستخدمه هؤلاء؟

فيما يلي نورد بعض الأمثلة حول نموذجي التخطيط. وفي كل مثال مطلوب منك تحديد نموذج التخطيط الذي تم تطبيقه، وذلك عن طريق التأشير داخل المربع المناسب.

• شركة «سولو هور» تنظر سماع أحر التوقعات الاقتصادية وعلى أوسع نطاق قل المشروع هي أي استثمار جديد.

☐ تخطيط من الداخل إلى الخارج ☐ من الخارج إلى الداخل

• شركة «رايدني» دائماً تنصرف على ضوء ما يعرفه مدراءها مسبقاً عن موقفهم الاقتصادي

☐ تخطيط من الداخل إلى الخارج ☐ من الخارج إلى الداخل

• السيد «جون كوشوم» يرحى شراء منزل له إلى حين أن يلمعه شخص ما بأن وضع السوق في صالح المشتري.

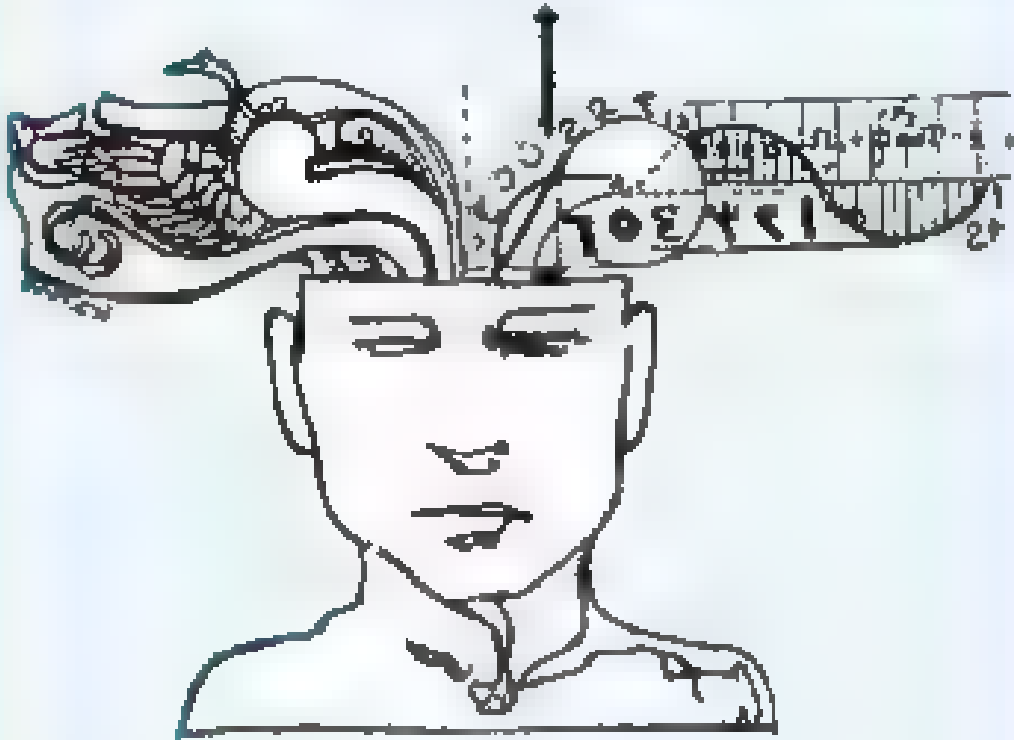
☐ تخطيط من الداخل إلى الخارج ☐ من الخارج إلى الداخل

• لاسة «ميري بومدر» تنظر الاطلاع على المعلومات التي تحتاجها قل أن تقرر الخطوات التي توي اتخاذها

☐ تخطيط من الداخل إلى الخارج ☐ من الخارج إلى الداخل

شركة ارايدينني هي الوحيدة التي تقبل بمودج التخطيط من الداخل إلى الخارج، أما البقية فيطلقون بمودج التخطيط من الخارج إلى الداخل وهم عادة ينقصون وقت طويلاً في صف الانتظار

حتى الآن بحسب أن تكون قد توصيت فعلاً إلى تحسين مهم جداً وهو أن كل شيء في هذا الكتاب قد جرى تصميمه وتوجيهه لخدمة مودج التخطيط من الداخل إلى الخارج







## الخطوات الأساسية الثماني

يمكن تلخيص مجمل عملية التخطيط في هذه الخطوات  
لهامة الثماني التالية

### ١- التقييم

- يتأكد شعور بعدم الارتياح حول مديتك وما تفعل.
- تقرر وعيكت في أن يكون عمك أفضل مما هو عليه الآن.
- ترى موقعك في الحياة وتعرف على الحاجة وكذلك على  
الرغبة في إحداث التغيير.

### ٢- الالتزام

- تتخذ قرارك بأنك ستتغير وتضع نصب عينيك ضرورة فعل  
شيء ما لتنفيذ القرار.

### ٣- التقييم

- تجمع بيانات عن نفسك وعن العالم الذي تعيش فيه
- تدرس كل جانب في حياتك، وبصفة خاصة نجاحاتك  
وإخفاقاتك في الماضي.
- تضع قائمة بالمهارات التي يجب عليك إحرارها والعراقيل  
التي يجب عليك تحملها.

- نتمحصر وندرس العلاقات الشخصية التي كانت لك، وبصفة خاصة تلك التي كانت توجب عليك المواجهة ضد آخرين حتى توصل لمشوارك.
- نحدد كم من الوقت ستحتاج بتجربة والاستفادة من الأخطاء.
- نحدد المحاضر الي سواجتهك في إحداث وتحقيق التعبير الذي ترغب.

#### ٤- القرار

- تكون لديك حس داخلي مصحوب بالقلق تجاه ما سيحدث مستقبلاً.
- نطق حدسك على كل شيء عمدت في تفصيك لتصل إلى بعض الخيارات بديلة حول ما ترغب عمله، ومسى تريد فعله ؟

#### ٥- التنظيم

- نختار لأهداف الأكثر ملاءمة لاحتياجاتك
- نختار استراتيجية تحيطب تقودك إلى حيث نود عبر أفضل السبل.
- تصع أولويات وجداول زمنية وسحدد الكيفية التي ستحدد بها قيمة ما نحققه من تقدم.
- نختار طريقة حل محددة.

## ٦- التحضير

- يجمع كل شيء، نحاحه في تعبد حطة عمك، بما في ذلك كل ما قرأته في هذا الكتاب.
- تصبط خطتك بدقة ونستعد للتعامل مع أي ظروف غير متوقعة

## ٧- التنظيم

- تعدد سلسلة من المهمات واضحة الحديده مع التأكد من أنك ستانعمها من وقت لآخر، بقياس أدائك مقارنة توقعاتك الأصبيه.
- توقف وقتما تدخل في مشكله، ثم تعبر الاتجاه بسرعة وتطور سلاً مدسة تقودك إلى هدفك عبر الطرق الأكثر فاعلية.

## ٨- الإنجاز

- تحقق هدفك الرئيس، ثم تبدأ العمليه مرة أخرى لتحقيق هدف آخر أثناء صعودك سلم النجاح

من هدف مر يستحقه من المحيود

إليك الدليل على أن التخطيط له حدود عظيمة في حياة الإنسان، ففي العقد الخامس من القرن العشرين، أخذ فريق للأبحاث السلوكية من كلية إد رة الأعمار بجامعة هارفارد عية عشوائية عددها ١٠٠ فرد من طلاب السنة النهائية، وسألوهم

عما يود كل واحد منهم أن يكون بعد عشر سنوات من السرح  
جاءت إجابات كامل العسة بأنهم يودون أن يكونوا أعباء  
وباجحين وقوى مؤثرة في ديب المال والأعمال

لاحظ الباحثون أن عشرة طلاب فقط من مجموع المائة  
وصعوا أهدافا محددة ومصلوها كنانة

بعد مرور عشر سنوات قام فريق الأبحاث بعسة برناوات  
متابعة لكامل أفراد العسة، وانصح لهم أن ما يملكه الأشخاص  
العشرة الذين حددوا أهدافهم كنانة يعادل ٩٦ في المائة من  
إجمالي ثروة التي يملكها المائة

وهنا يبرز عائد التخطيط





## ثمة التخطيط

يمكن للتخطيط أن يمدك بعدة طرق، ولكن يصعب ذكرها كلها هنا، فكتفي بأبرزها.

للتخطيط:

### ١. يحدد الاتجاه

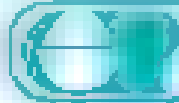
التخطيط يحثرك على التفكير في ما يعد به المستقبل مدلا من التفكير في حالات العمل الياضية.

### ٢. ييسق لاجهات

لتخطيط يربط كافة مجهودك وتطلعاتك إلى بعض في برنامج بسيط سهل الفهم وحمد التوارن

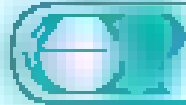
### ٣. يوشر المقاسر

لتخطيط ساعدك على تحديد حجم أدائك وقياس ما تحرره من تقدم ويبين مدى جودة ما تقوم به من عمل



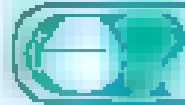
## ٣. توسع مجاله الفكري

التخطيط يساعدك على تحديد ما تريد فعلًا من الحياة بوضوح، وذلك عبر شن الطريق وسط كافة المشاغل غير الالزمة التي تتراحم في عقلك.



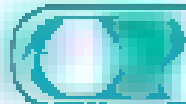
## ٤. جهر لمرء

التخطيط يرفع بك كافة الأدوات التي تحتاج إليها في التعامل مع المشكلات لطارئة وغير متوقعة التي قد تدهمك في أي وقت ومن أي موقع.



## ٥. يكتف الوسع

التخطيط يعطيك صورة واضحة للكيفية التي تتفاعل بها مختلف المهام والأنشطة لصدور النجاح في بلوغ العاية المنشودة.



## ٦. جهر لمرء

التخطيط يدفعك إلى الأمام ويقود خطاك إلى أعلى، عبر توفير الحافز الذي تحتاج، للمعادي ويوح طرق مسدودة وسبل عمية في عملك تؤثر على إبداعك وعلاقاتك الشخصية

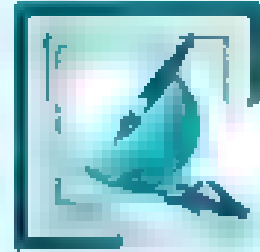
والشخصيات برفع روحك المعنوية ويحسن رؤاك

ومراقبتك وعلاقاتك مع الناس ويحملك تحس بالأمان تجاه الأيام المقبلة

قد تراءى لك - بآء على هذا العرض - أن الفوائد المترتبة على التخطيط عظيمة جداً بحيث يصعب تصديقها ولكن ما أن تبدأ متجد أن التخطيط يصلح لكل شيء ستستخدم فيه إذ فيه لعلاج انكاس للعديد من معضات ومكدرات الحياة، ولكن عدم ممارسة التخطيط هالك بعض نواحي القصر التي سعي أن تنته إليها في كافة الأحوال، نورد فيما يلي بعضاً منها







## مخاطر تحف بالتحطيط

لا توجد عملية يمكن أن توصف بأنها سهلة جدًا ، حتى وإن اعتقدت أنك قد أسجرت كل شيء على أكمل وجه، أو أنها غير خطيرة. ولحسن الحظ لس من بين المخاطر التي تحف بالتحطيط ما هو شديد الخطورة، بحيث يستعصي عليك التخلص منه بمجرد أن يطل برأسه، والمخاطر هي:

### ١- فقدان التيقن

للتيقن قربه المروية، ونعمي لاستددة من رحم اللحظة التي تسح فيها الفرص لذلك لا يمكنك التحطيط لأن تكون بهار فرص ثمانيًا، لأن ذلك يتعارض مع مصطلح التحطيط ولكن يمكنك التحطيط لأن تكون مرة. وذلك هو المفتاح.

فإن كنت سترتجائث في التحطيط مرة، فتكسب التيقن وتواجه ثروة من الفرص، ويكون الطريق أمامك مفتوحًا للتقدم صوب النجاح.

### ٢- الثقة الزائدة في العملية

إن وصفت ثقة كبيرة هي الكمية لي ستمد بها حظك، فقد يتألم الخوف في الحروب عليها ومحاولة شيء جديد،

و علم أن التمسك الشديد بهدف واحد يحول بينك وبين رؤية  
لعقبات والبدائل التي قد تؤثر على فرص نجاحك وبدلاً  
من مواصلة السير، تجد نفسك تصارع وأنت مكبل الحظي،  
وحظك قد توقفت.

## ٢- هزئ النمر

إن لم تسم سراوح مكثك ولن ترح المربع الأول أبداً  
وحتى سمو أنت في حاجة إلى الإثارة ولتحفيز اللذين بصاحبان  
لأفكار الجديدة والمعرفة الجديدة والطرق الجديدة، وبعض  
نظر عن الحدود التي نعتقد أن حظك قد بلغت عند نقطة  
تي بدأت منها، تقي حاجتك قائمة للسماح بالتعديل والتحسين  
على طول الطريق؛ حيث شئت مفاهيم جديدة وبدأ في حمل  
لثمار، تماماً كما نمو الشجرة المعادة

## ٣- الفهم النفسي

تخطيط لذي لا يستند إلى نظام يمكن أن يقود إلى قصر  
نظر وعور الإبداع وعدم القدرة على الابتكار ووضع كهذا قد  
يجعلك محبطاً متصديقاً وغير سعيد تماماً، كما لو أنك تعمل  
بدون خطة في الأصل أما التخطيط المظم فقد يزيل عن صدرك  
لغيق وإحساس بالمشقة ويحفز رحلتك بالمعادة

## ٤- التمسك الزعمى بطرق المعاد

إذا أصبحت كسبة أداء العمل أهم من إنجاز العمل نفسه،

استعرتك الطرق والأساليب والإجراءات عن الأهداف، وعندها ستدس أحلامك في المستقبل وتلاشي.

إن فوائد المثرة على التخطيط - كما نرى - أرحح كثرة على الرغم من المخاطر التي تحف به وهي إمكانك نجح تلك المحاضر وما سواها، عبر التمتع الذهني وعدم السماح لعقلك بالتوقف عند الطرق والإجراءات على حساب لأهداف وكذلك بالبعد عن حرفة التطبيق.





## أنت الآن على الطريق الصحيح

حتى الآن اتحدت خطواتي همتين نحو هدف عليّ بالمتعة

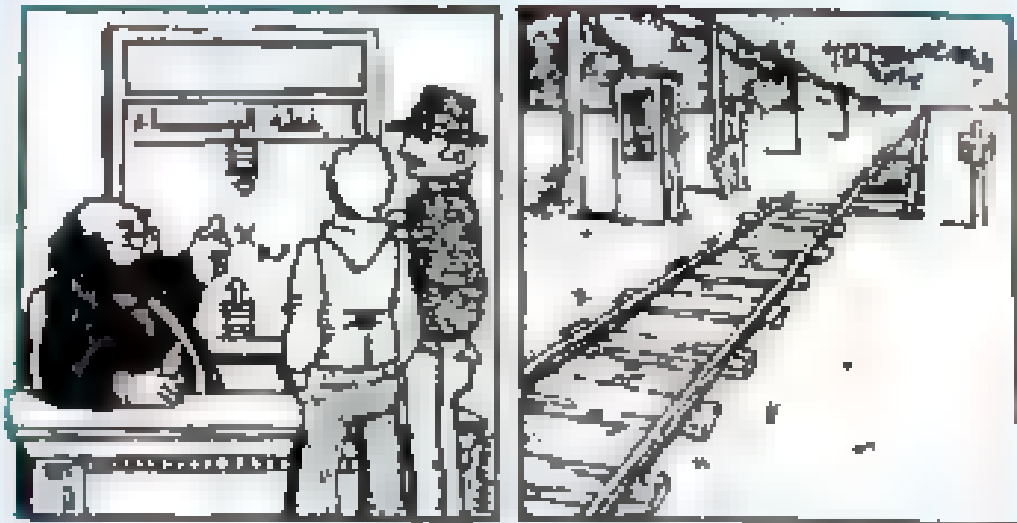
- لقد عرفت الحاجة إلى تحصيل مثلك

٢ - لقد أدرمت نفسك بالدحور في عملية التحفظ

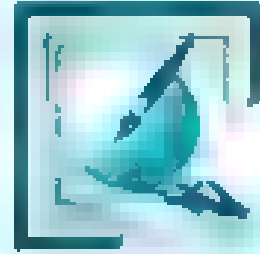
وكثير من الناس لا يمكنهم مطلقاً الوصول إلى هذه  
للمرحلة التي بلغت أنت، ولذلك فأنت الآن تسير في الاتجاه  
الصحيح وستجد في الفصل الثاني من هذا الكتاب استعراضاً  
لبعض الأسباب التي تحول دون نجاح العديد من زملائك  
ومعاصريك، وتجعلهم غير قادرين على اللحاق بك



## لماذا لا يحققه الناس



يحتاج التخطيط إلى تفكير كثير وعميق، وأنت مطالب بأن تعرف أين تقف من الحياة، وما هي الحيارات الممنوحة أمامك، وإلى أين تريد أن تذهب، وما يجب عليك فعله لتبذل عافيتك، كل ذلك يتطلب امتحان الذات والتحليل الدقيق لقاطات قوتك وضعفك وفلسفتك وموقفك.



## عنصر الصدفة

لصدفة عصر غير متوقع وعشوائي لأحداث لا تعد ولا تحصى فعندما سقط ثمرة جور الهمد من أعلى الشجرة وسقطت على الرمل دون أن يلاحظها أحد، تلك صدفة محضة أما إن حدث وسقطت تلك الثمرة على رأسك، حق لك أن تعتبر ذلك سوء حظ، وستكون مصيباً فيما ذهبت إليه من اعتقاد.

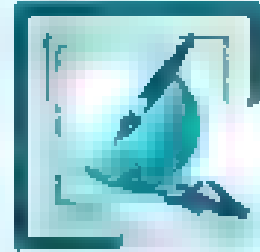
وحسن الحظ لا يعدو أن يكون صدفة تمسك الحير و لشر فأتت لا نستطيع لتأثير على الصدفة، ولكن يمكنك التحكم في الطريقة التي تستجيب بها عندما تحدث لأن لم يكن هناك شخص ساجوار ليرى أو يسمع سقوط ثمرة جور الهمد، يعد ذلك مجرد صدفة ولكن إن رأيت ثمرة جور الهمد وهي تسقط فتمرت بعيداً هرباً منها، فلك أن تقول بأنك محظوظ، وستكون محققاً في ذلك أيضاً.

وعملياً التخطيط تشكل حظك عن طريق توصيل الكمية التي يمكن لك أن تستجيب بها تجاه ثمار جور الهمد المتساقطة وغيرها من أهداف لحداريه في الحياة ويمكنك عبر التخطيط الدقيق أن تحس إمكاناتك لحسن الحظ وتقرر فرصك في النجاح بأن تعرف على الحظ السعيد عندها يظل عليك السعد

وبالتالي تمثلت رمام الأمر، وتعرف كيفية انتهاء العرض التي يوقعها، فإن لم تستجب للصدف وفق أسلوب مسبق التدبير، تكن عرضه بمصائب سوء الحظ أو بلا حظ مطلقاً.

والأشخاص الذين يعتمدون - وشكل تام - على وقائع الصدفة في محاسنهم، يحدهم حلف الركب دائما، وأغلب حالات سوء الحظ والحس التي تلازمهم تكمن في إصرارهم، لأعنى على عدم التخطيط وفي الصفحات التالية نوضح لبعض الأسباب الرئيسة التي تجعلهم يحارون السير في ذلك الطريق.





## لماذا لا يخطط الناس؟

كثير من الناس يعرفون في أحلام اليقظة ويمسكون إلى التخطيط بعيداً عن التخطيط ومن ثم تجدهم لا يؤمنون بجدوى التخطيط.

ومثل هؤلاء يعتقدون أن محاولة تحديد ما قد يحدث في مستقبل الوقت مع عدم وضوح رؤيته مصيبة للوقت وهم بذلك أكثر ميلاً للاعتماد على أسرار الصدفة، لتجذب لهم السعادة والرفاهية، ولكن ما لا يعرفونه أنه لا يوجد شيء يظهر الأرض شخص واحد عتمد على الحظ وحده وكان السجاح عليه في كل أحواله.

ما أثر الصدفة في حياتك؟ إن الصدفة يمكن أن تؤثر عليك كثيراً أو قد تخطئك مرة بعد الأخرى





## موانع سلبية

إذا فتحت جهاز تسجيل أمام من لديهم مواقف سلبية، يحتمل أن يلتقط تعققات مثل الموصحة أدناه عندما يكون الموضوع المشار هو التخطيط

- يستغرق التخطيط وقتًا طويلاً، وأمامي أشياء أفضل لأجزها.
- يتضمن التخطيط أعمالاً كثيرة، في حين أنه لا يستحق ذلك المجهود.
- مستقبل شديد الإغراق في وجه التخطيط، ولا يمكن أن ما سيحدث فيه، وليس للتخطيط قيمة، مما دعت لا ترى ما في المستقبل، فلماذا تحاول التخطيط له؟
- أن لا أضع شيئاً في عملية التخطيط، ولن أصبح وفتي في محاولة تعلم شيء لا أهمه.
- يعني أن تعيش اللحظة ولا تفكر في المستقبل، مما يحدث لأن أكثر أهمية مما يحتمل أن يحدث عداً.
- يعني أن يعيش الناس على الحاضر لا عن طريق التخطيط، ويرودني شعور الواقع بأن كل ما أهمه سليم، وذلك كميل بالاهتمام وسلبية كافة احتياجاتي دون اللجوء إلى التخطيط.

هل من بين هذه التعلقات ما يبدو عديًا؟ هل حدث أن  
 قلت شيئًا من هذا الصيل في وقت ما؟ ارجع وتصفح ما سبق أن  
 قلته، أو ما قد تقوله، ثم أصف أي تعديقات معاكسة تحدث لك  
 وأيضًا يحتمل أن تجد ما يطابقك من أوصاف مما يرد  
 ذكره في الصفحات التالية. رجاء وضع إجابك في الأماكن  
 المخصصة لذلك.

#### المنار

إن المنار في وجه الدليل الوصح غالبًا ما يكون سبب  
 الفشل الدائم و المنار هو أحد نقاط الصحف الرئيسة لدى «ارون»،  
 وعادة ما يصفو عاده على السطح عدم بدوع لعملية التخطيط  
 بدون إر دته، فهو يمنع عن اللجوء إلى التخطيط، لمجرد أن  
 شخصًا ما طلب منه ذلك، وفي كثير من الحالات سعى عوة  
 لحرب عملية التخطيط، كأسلوب لإثبات استقلاليت، وهذا  
 التصرف يوفر له وسيلة المناورة وعدم بحمل المسئولية في  
 حال جاءت عمدة التخطيط نتائج دون ما هو متوقع

هل حدث وأن قومت عن قصد مجهودات أي شخص  
 آخر سعى لجمعك تحطت شيئًا ما؟ صف ما قمت به

هل تعرف لماذا فعلت ذلك؟

### التفويض

«كدر وت» متعائلة حتى أحمص قدميها لدرجة أنها لا ترى مسا للتخطيط، وذلك لأنها تعتقد وبسطة أن المنفل سيكون «وردت» تمامًا كما هو الحاصر، فهي تتجاهل التحذيرات والتهديدات، ونسقط كافة الآء عر السارة من حياتها لحظة سماعها، وترفض التعامل مع العقبات التي تقابلها وجهاً لوجه.

فحماسها المفرط، وحاجتها الرائدة لإشباع رغباتها لأية، وعدم قدرتها على التفرق بين الحقيقة والحيل، كلها عوامل سعت في تليلها للاعتماد بأن الحاء ستقضى مفروشة بالورد على الدوام.

فهذه الحالة بالعم تعدم عدها البصر، وهي في أمس الحاجة إليها حتى تكون قادرة على البقاء متوارية عد المعرض لمشاكل مفاجئة وغير متوقعة ولأنها لم تعد نفسها للتخطيط لمستقل الأيام، أصحت غير قادرة على التجاوب عندما يهر

عليه سقف بيت بنه من الأوهام.

ما رؤيتك للمستقبل التي تعتقد أنها قد تترعرع  
تخطيطك له؟

.....

.....

.....

### عدم التهرب

«دايل» شخص لا يهمه أين يكون موقعه في الحياة، ولا إلى أين يريد أن يصل، أو ما يجب عليه فعله ليصبح وهو لا يعرف مواضع قوته أو نقاط ضعفه، ولا بمكة رؤية العقبات والمخاطر التي تهدد نموه ويطوره، وبالتالي هو غير قادر على استغلال عملية التخطيط؛ لعدم تمكنه رؤية ما يجب عليه فعله للتهرب من الخروج من النقطة الميتة التي يدور فيها حول نفسه.

وفي بعض الأحيان يقسم «دايل» عالمه إلى فضاءات صغيرة؛ لأنه يفقد القدرة على رؤية الأشياء وفقاً لعلاقاتها الصحيحة ولا يدرك أهميتها السية لما يجري من حوله فهو يفسر الأحداث

من منظور الحاضر والمستقبل، نسبة لعدم قدرته على بناء شيء مما يقوله له الناس. وفي وضع كهذا يبدو كأنه في متاهة أو أمام بحر لا يستطيع جمع مكوناته، لذلك يقضي دأبل حياته مسقطاً كافة أنواع عبارات التخطيط التي ربما كان من بينها ما يقوده لتأجيل ومخاضات ناجحة

والأشخاص الذين يشهدون دأبل مشغولاً - لدرجة كسرة - بالمعلومات العشوائية ويعانون من عوصي حال ما يحاولون عمله، ولذلك يعجزون عن رؤية التعبيرات التي تظهر في العدم المحيط بهم وأحياناً عندما يمشون ويدركون حقيقة وضعهم في الحياة، تحتلظ عليهم الأمور بدرجة كبيرة، ولا يعرفون كيف يتصرفون وقد انك أو حتى كيف ينددون مشوار لحياة من جديد اسناداً على خطة طويلة المدى

ما مجموعة الظروف التي نرى أنها الأكثر إثارة للارباك والعوصي، والتي يجب عليك التعامل معها، وكيف أنها محرك إلى الوراء؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### العقدية والتفسيرية

«سوران» لا تخطط، وذلك لعدم قدرتها على جميع وحشد المعرفة والمهارة المطلوبة؛ لرسم خط سير ينقلها من الحاضر إلى المستقبل فهي تجد صعوبة في تحديد العقد، وعندما تشعر بفعل واحد، تجد مشقة في الانتصاب حولها، لأن تلك العقدة تبدأ في إثارة المشاكل ويفرط العقد في يده

لم يسبق لـ «سوران» أن درست عناصر التخطيط الأساسية، وبالتالي لا تملك الأدوات التي تحتاجها وتمكنها من التعرف على المشكلات أو التعبير عنها بطريقة تقود إلى حلول عملية، وهي تبدو كمن لا تدرك أن مكعبها يحترق رغم الدخان الذي يملأ عليها المحبرة بل حتى بعد أن تعرف الحقيقة وإبها هي

خطر، لا تعرف كيف تتصرف في طلب السجدة.

هل حدث أن وجدت نفسك في وضع كهذا، ولم تعرف  
كيفية التصرف والتصرف؟ صف موقفك.

.....

.....

هل كان من الممكن أن يساعدك التخطيط؟ كيف؟

.....

.....

.....

## عدم المرونة

لا يكتفي «بوب» بتجاهل فوائد التخطيط بحسب، بل  
يدير ظهره للمعرفة التي اكتسبها أن من آخرون من عملية  
التخطيط، وسبب لأنه عرل نفسه وحرّمها من النصح والإرشاد  
وطلب الاستشارة وتقبل الاقتراحات من أشخاص حصوا  
تجارب إيجابية عبر التخطيط، لم يحدث أن تحققت أعلامه  
في النجاح عمومًا.

«بوب» لا يمكنه مطلقًا أن يعرف أو يفهم كل تفصيل قد  
يؤثر عليه مستقبلاً. فالعالم عدو شديد التعقيد. وبالطبع إن أفضل

شيء يمكنك فعله - إن كان يريد السمو والتطور - هو أن ينفق ويستوعب ويطبق أكبر قدر من عناصر عملية التخطيط ولكن طالما احتار أن يسلط طريقًا لا مجال فيه للمرونة، ويتجاهل فيه حيرة وتحارب الناس الذين سبقوه، فلا يبرح إلا بعينه إزاء ما يعنيه من عجز في السمو والتطور

حسنًا، عليك بالاعتراف أنك قد ظلمت أن وابتدأت كانت محطة عندما لم يتركك إلى حاجتك للتخطيط، لذلك لم تعال ما عالت وواصلت العمل بطريقة الحصة أيبي كذلك؟



### مشاكل السرعة والمجلة

أحد المبادئ الجوهرية لتخطيط النجاح هو إعطاء الأولوية الأعلى للأعمال ذات الأهمية الأعظم ولكن «سوران» لا تراعي ذلك، حيث تصح أولوياتها - إن صحت التسمية - وفقًا لعجلة المهام بدلًا من أهميتها، وهي لا تعطي للمستقل أداء، بسبب لأنها مشغولة دومًا بإطفاء حرائق لا تنتهي، وهي كالعادة مبهمة كثيرًا في محاولة حل الأزمات ذات المدى القريب، لدرجة أنه من الصعب أن تجد فرصة لعمل أشياء ذات تأثير على المدى البعيد ومن الأمور العادية عند «سوران» أن الحاجة تعالج لأي



شخص آخر - ومهما يكن - هي مكان كل اهتمام وحرص لديها  
وتنجزها أولاً بأول.

والليل الوحيد الذي يمكن «سوزان» من بلوغ مستويات  
النجاح التي تأملها، هو أن تصع خطة تسع لها تحقيق طموحاتها  
بخاصة أولاً، وفي الوقت نفسه تترك لها وقتاً للتعامل مع  
بعض الحاجات العاجلة للآخرين كلما سمح الوقت

هل حدث وأن شعرت أنك مجبر على الاهتمام بمشاكل  
شخص آخر في حين أن مشاكلك الشخصية بقيت مهملة؟  
ما النتائج التي تترت على ذلك الوضع؟

### عوائق الاجتماعية والآخر حر السيرة

تحول طرود الحي الذي يسكن في «رامون» داخل المدينة  
من مراوغة رياسته الممثلة في الهرولة كما أن العواجر المشد  
تصبح «رامون» من الاستعادة من المرض المناخة خارج نطاق  
حياته ومنحها لمقيدة فهو يحشى أن يحارب داخل بيتان  
مختلفة - سواء في المدن والشركات الصغيرة أو الكبيرة - تبدأ  
كحشيت المجاعة والمعامرة في الدول الأحيية.

وتحول تقاليد والعادات الاجتماعية والأعراف الشعبية دون تأقلم «راسون» مع الطبيعة المتغيرة للعلم من حوله. إذ لا يمكنه التخطيط للمستقبل، لأنه غير قادر - أو غير راجع - في أن يتأقلم مع الأشياء الجديدة في المحيط أو أن يقبل معايير لسلوك الجديدة وفي بعض الأحيان لا يحرج تجاونه مع «تقنيات» أو «البيئات» الجديدة عن مصموم قوله - أنا لا أؤدي الأعمال بهذه الطريقة، أو هذه ست الطريقة التي تربيت عليها

هل لك أن تذكر أوقاتاً رفضت فيها التصرف حسب ما طلب منك - أو، تقتضي الحال - بسبب عادات متأصلة فيك، أو أعراف اجتماعية حالت بك وبين التصرف وفق ما كان يسعى أو تقتضي أصول وأعراف العمل؟

---



---



---



---

### وجهات النظر المحدودة

لا تخطط «نيو» لأنها لا تحب محاولة اتباع طرق جديدة أو غير مجربة، أو أن تجاريف داخل حدود غير معتادة فهي تفصل العيش في الحاضر، وأن تؤدي الأعمال التي اعتادت على أدائها، وتجد راحة في ذلك. ودرعم أنها مسندة لإبداء الرأي حول الأفكار الجديدة، إلا أنها لا تسعى لأن تكون مصدر تلك الأفكار

وهي بعض الأحيان يراودها إحساس بأنها في حاجة إلى تغيير، ولكنها عادة ما تؤثر النقاء بعيدًا عن فعل أي شيء في هذا الصدد إن اعتقدت أنه سيحرق إليها أي مساع. وهي لا تعرف مواطن قوتها، ولا نقاط ضعفها؛ لأنه لم يحدث أن حارب أيًا منها إزاء أي وضع محالف للرغبة التي اعتادها وما حققه من نجاحات في السابق مرتبط بمواقف معروفة، حيث يمكن من ذلك عبر تطبيق استراتيجيات قديمة

إن أرادت «نينا» تحقيق آمالها في النجاح لا بد لها من أن تعامر لما وراء أفقها المحدود، وإلا فهي ستفني أغلب وقتها نحوض في مستنقع الوسط في كل شيء في حياتها

ما هي الأفكار والاعتبارات الاجتماعية والشخصية التي تسيطر عليك، وتعتقد أنها ربما تكون سبب عدم تقدمك في الحياة، وتكبل خطك وتحول دون انطلاقك إلى مستقبل أكثر إشراقًا؟

أي من تلك الأفكار ستكون لك العثرة في تغييره؟

.....

وأي منها ترغب في تقوبه؟

.....

### الخوف من المجهول

تهيمن على «روح» رغبة طاعية هي استئثار الأمن والعطائية والظلم فهو لا يتحمل أي مظهر للمخاض، وهو يحشى المشئ ومحاطر الدحول في مستمل عامص وعبر معروف كحشيته الموت كما أنه يرفض برمجه حينه حول فرصات التخطيط، لأنه لا يرى شيئاً بالاً تلك الفرصات وتخرج عن المسار الذي يرسمه لها، أي أنه مهووس جداً بالنقاء في حاضره. لدرجة أنه لا يترك محالاً لنفسه لكي يستعد للمستقبل والأكثر من ذلك يتعادي أن يترك فرصة لحدوث خطأ، وذلك عبر التمسك الشديد بأنظمة عمله المجربة على مر السنين.

ما أكثر ما يحيمت حول المستقبل؟

.....

.....

.....

لأي مدى يحول هذا الحرف بيك وبين تحقيق النجاح؟

.....

### عدم الثبات وقلة الصبر

سرام لمخططين الناجحين بما يضعون من خطط للمستقبل قوي جداً، وبنديهم المقدرة على مقاومة كافة ما يهدد بانحراف خط السير أو يحول دون تحقيق عدايتهم لمشودة

ونكس «بيكي» تحالف ذلك، فهي لا تستطيع لثبات على أي خط سير سبق التحديد بعض النظر عن دقة وجوده بصحيته، لأنها تنسجم - وكل سهولة - عندما تواجه بأول عثرة مهما كانت بسيطة.

ويعارف من «سكي» والأشخاص الذين يخططون نجاح سهل الشرح تعاقباً كالاختلاف بين قدرات الناس في حل لمشكلات، المكرية أو أداء الأعمال التي تتطلب مهارات

تدرك «بيكي» نقاط ضعفها - بما هي ذلك عدم الثبات في وجه المصاعب التي تعرض طريقها ولكن اعاداد ألا تتخطى أول قاعدة مطلقاً إلا بعد أن تسوع وتنطق لعاصر الآلية بعملية التخطيط وتمسك باستراتيجية تخطيط بسيطة.

هل سبق أن استسلمت بعد أن أصبح السير على الطريق  
صعباً لتكتشف لاحقاً أن الأمور لم تكن سيئة كما كنت تعتقد؟

.....

.....

.....

.....

.....





## عناصر رئيسية للمحطوط الناجح

هالكت فارق جوهرى بين الناس الذين يجدون النجاح في المحطوط، وبين أولئك الذين يتركون الأمور للأقدار ودون أن يفعلوا شيئاً. وهذا الفارق يبقى قائماً دائماً، وأكبره يمكن أن يمر عبر صفات لشخصية الموصحة أدباء فالمحطوطون ناجحون يتمتعون بهذه الحصال، بما يفقر إليها أولئك الذين لا يعتمدون المحطوط للمستقبل.

### • حب الاستطلاع

يوظف المحطوطون الجيدون وقتاً لصرفة الأسباب وراء نحن انني تبدو بها الأشياء، ويسبقون عن إجابات للأسئلة المتعددة بالمستقبل، ويحاولون فهم فرص نجاحهم إراء المجهول. هل أنت محب للاستطلاع؟

[ ] نعم [ ] لا

### • الإبداع

يسبخت المحطوطون الجيدون عن أفكار جديدة أو اسراتيحيات جديدة أو طرق مبتكرة لتطبيق الأفكار القديمة على المائل المتحدثة، هل أنت مدع؟

[ ] نعم [ ] لا

### • القدرة على المناقشة:

يحدد المحفظون الحدود متعة في التمسك الفكري وهم مهرة في الأحد والعطاء الشعوي، وعندهم دافع على نقاط قوة ونقاط ضعف أفكار الأشخاص الآخرين، وإحضار المواقف والأوضاع المتناقضة للمحضر والاحتبار، مقابل أفكارهم هم، هل تجد المناقشة؟

[ ] نعم [ ] ليس كثيرًا جدًا

### • العملية

لمحفظ شخص عملي والمحفظون الجيدون واقعيون ومحمسون وناشطون وحريصون على فرصهم في تحقيق النجاح فهم يعرفون ما يمكن فعله، وبأي سرعة يمكن إنجازها، وما يجب عليهم القيام به لإكماله هل أنت شخص عملي؟

[ ] نعم [ ] ليس لحد بعيد

### • الثقة في النفس

لمحفظون الجيدون يقبلون النقص وصور الفرص التي تنهال عليهم من كل جانب، فهم مستعدون بالمسطق والحجة، وذلك يساعدهم على شأب مهما كانت أوجه الخلاف والبراع هل أنت واثق من نفسك؟

[ ] نعم [ ] ليس لحد كبير



## • الحصة

يواكب المحفظون الجيدون كافة التطورات التي تحدث في حقول المعرفة، وبصفة خاصة ذات الأثر على أهدافهم وغاياتهم. فهل تحاول تعلم شيء جديد كل يوم؟

[ ] نعم [ ] ليس دائمًا

## • المتكبرة،

يلتزم المحفظون الجيدون بها وتعملون على أي عقبات أو عوائق تعترض سبلهم، فهل أنت قادر على مواصلة لمشوار، عندما يصعب التقدم للأمام مهمة شاقة؟

[ ] نعم [ ] ليس دائمًا

إن اعتقدت أنك تفتر إلى أي واحد من سباب المحفظ لاجع هذه فعبك أن تفكر حديثاً في إضافتها إلى دجبرتك الآن هذه السمات تتمحك القوه اللارمة بقهر عقبات كت ترى استعادة التعلب عليها

ادكر حلتك في المساحة الحالية أدناه.

أبوي زيادة



## الصدفة والحظ والتخطيط

سبق أن علمت أن الصدفة محصنة عدد غير متناه من أحداث غير متوقعة، كبريت أم صعر، تجري باستمرار في العالم المحيط بك. وأحداث الصدفة تقع دون سابق دلائل أو مؤشرات ودون قصد بشري واضح أو مسببات يمكن ملاحظتها كما أن تلك الأحداث لا يمكن التخطيط لها أو توقعها أو ترتيبها مسبقاً.

وفي وقت يراد فيه عدد الناس باستمرار ويتدافعون بالمساكن داخل مساحة نصيب بهم يوماً بعد الآخر مع زيادة في سرعة الحركة، يصبح حيناً عليك أن تصادف أمور لم تكن متوقعة وتشهد أحداثاً أكثر غرابة ولكن كلما رادت في وجهك الصدفة، ردت أمامك فرص أن تكون محظوظاً

ومعنى الناس تؤثر عليهم الصدفة أكثر من غيرهم، ولا يحتاج المرء لكبير حبال لتصوير كيفية تأثير الصدفة والحظ على حياة رائع لوارم الرحلاب وتجهيزاتها لأصحاب القوارب الصغيرة في عبادت الشماخ بولانة ميوتا في أمريكا على حياة ساحر سلع يتعامل عبر بورصة نيويورك

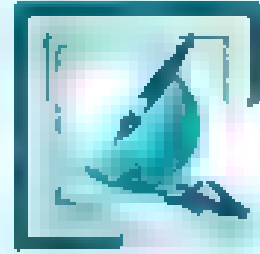
فكل من باع لوارم الرحلات وناجر السلع يجد نفسه مختلفاً عن الآخر من حيث نشاط القوة و بصعة والمهددات و تعرض السي تحيط سحارته. فمثلاً حدوث تعب حال في لطقس بحال السوات قد يكون هامشي الأثر على باع لوارم لرحلات، ولكن سمار السوق لمالية قد يراه كبير الأثر على مستقبل أسعار السلع.

وبمن القدر، قد لا يهم السمار ظهور دب هاج في شيء، ولكن قطعاً يؤثر في الكمية التي يستجيب بها باع لوارم لرحلات تجاه الحدث وروائه الدين يتوقعون قضاء رحلة برية ممتعة وحالة من المعصات والمكدرات داخل المعسكرات التي يخيمون فيها وحولها.

وبالطبع لا يمكنك معرفة مسببات كل شيء يحدث من حولك، كما لا يمكنك أن تتوقع بدقة وقوع أي حدث يؤثر على مستقبلك، ولكن في استطاعتك اتداع بعض التحميات الدعة لعمتمدة على ثقافة التخطيط. وبمجرد الفرع من مثل تلك التحميات، يمكنك وضع خطط لسواحية الأحداث التي تقع مصادفة ووقتما تعترض سبيلك.

والساح لا يأتي عمر الصدفة وحدها، بل هو ثمرة عمل شاق وتخطيط محكم وإن بدا الأشخاص لباحون محظوظين في عيون الآخرين، فلأنهم حظوا مقاً للاسادة من أي فرصة تمنحهم.

## وتستمر العملية



حتى الآن لا شك أن تكون لديك فهم جيد لعملية التخطيط، وعرفت على كافة الأوضاع لموايعة وعير الموايعة المصاحبة لها كما أنك أدركت لأسباب وراء بقاء بعض الناس غير مقتنعين بالتخطيط وبلا خطط تفودهم للمستقبل ويسعي أن تكون لديك الآن فكرة جيدة عما بعدك به التخطيط وبحمله لك هي مستقبل أيامك وكل ما تحت حه الآن هو بعض المصائح حول جمع ما تعلمت وفهمت وكيفية تركه وذلك هو موضوعنا التالي



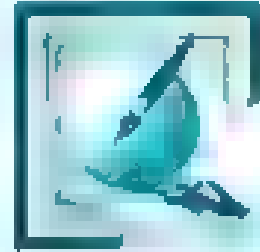
## الفصل الثالث

٣

### كيف نحفظ ..



تعرفت في الصفحات السابقة على بعض أسس التخطيط وعدد من الأسباب وراء اختيار بعض الأشخاص البدء بلا حطط والآن يحتمل أن تكون جاهزاً للقيام ببعض أعمال التخطيط لئير شئوث الخاصة ولكن قبل الدخول في تخطيط مشروع رئيس، ينبغي أن نطبع على عدد قليل من المفاهيم الأولية، لتكوّن لديك قاعدة أفضل لتطلق منها وهذا الفصل يتخصص ببعض الأشياء المهمة التي يحرص أن تكون ملئاً بها، حيث إنها تتعلق بالمحاطرة والحط والطوارئ والفرضيات ومعايير الأداء والمحطات النهائية للخطط.



## عنصر المخاطرة

المخاطرة هي الاحتمال القابل للقياس في حال التعرض لحسارة أو إصابه أو ضرر أو أي سجة سلبية أخرى وشركات التأمين تستخدم عوامل المخاطر لتحديد المبالغ التي تتقاضاها مقابل وثائق التأمين التي تعطي كل نوع من المخاطر

وأنت - كمعيرك من الناس - تواجه مخاطر محسوبة كل يوم وفي كل شيء تقوم به ويشمل ذلك المخاطر التي تحدث بوحودك داخل سيارة تتعرض لحادث مروري، أو عند إصابتك بمرارة برد أو حسارة مبالغ في تعاملات السوق المالية وتسمى مخاطر محسوبة، لأنك تنقلها عن عدم ودراية، فانت قد حسبت كثافة الاحتمالات، وحددت ما هو في صالحك، ووارثه مقابل ما هو في غير صالحك.

وعند التخطيط للمستقبل، يجب عليك أن تعرف شيئاً عن المخاطر التي ستواجهك والعرض التي أمامك لتحقيق النجاح فأنت بحاجة خاصة لمعرفة المدى الذي يمكنك تحمّل المخاطرة فيه، بحيث تكون وصمتك مريحاً بالنسبة لما تقوم به من عمل.

لنترض أن كل كلمة يستفيد مشروع يتكون من خمس فعاليات منفصلة، وكل واحدة ذات فرصة نجاح بمعدل في المائة. وهذا يعني أن كل فعالية ستكون محققة بمخاطر مثل مواقع مرتين في كل عشر مرات أداء.

بغريب يبدو ذلك جيدًا للغاية، اليس كذلك؟ ولكن قد نصيبك الدهشة أن تعرف أن فرصتك في النجاح في لفعاليات الخمس عندما تؤخذ مجتمعة ليست في المائة، بل  $2^5$  في المائة فقط، أي فرصة واحدة من بين كل ثلاث مرات أداء.

إن حساب فرصتك في النجاح عند تنفيذ مشروع محفظ ويتكون من العديد من الفعاليات و لأحدث أمر سهل جدًا، فما عليك سوى إجراء عملية ضرب عادية بالأرقام المحددة لفرص نجاح في (x) عدد الفعاليات أي رقم الفعالية الأولى  $\times$  رقم الفعالية الثانية  $\times$  رقم الفعالية الثالثة وهكذا وفي المثال لذي سن يديك يتم ضرب ستة ٠ في المائة في نفسها خمس مرات ليكون حاصل الضرب  $3^5$  في المائة (٠.٠٠٣) ولزيادة معدل النجاح لمشروعك دي الفعاليات الخمس إلى في المائة، يصبح لزام عليك زيادة احتمالية النجاح لكل فعالية إلى ٩٦ في المائة.

ومن الواضح أن ساء خطة بسيطة بسبب فيها إلا الشيء قليل الذي يمكن أن يحدث خطأ، ستقلل من المخاطر التي

تواجهك وتعطيت فرصة تحقيق نجاح أفضل بكثير من خطه  
مركبة من عدة فعاليات مستثناة وبعض النظر عن الأرقام،  
سيكون وصفت أفضل إن ركب إلى تحصيل رحلتك بدفه أولاً  
قل أن نشر اشروعك للترويج وترجو تحقيق أفضل اسانح وأنت  
هي عرض البحر







## لحظة والتحضير

يمكنك تحسين حظك وتقبل المحاطر التي تواجهك  
وتعبر فرص نجاحك عبر فهم التداخلات التي تقع بين الصدفة  
الخارجية والاستجابة الداخلية.

تحدث الصدفة، مثل معاملة شخص غريب، بعدم لك  
مساعدة كبيرة لم توقعها، أو اكتشاف معلومة جديدة، يمكن أن  
يشكل حظك ويحدد نجاحك، ولكن لن يؤثر عليك ما لم تصدر  
عك استجابة تجاهه واستجبتك بلحدث ستحددها وبقدر كبير  
احياياتك ومواقفك وأنماط سلوكك التي نشأت وتطورت مع  
سنين همرك.

كيف تتفاعل مع أشخاص لم يحدث أن قابلتهم في حياتك،  
ونكر رقم مقعدك في تلك الحافلة حثرك وسطهم؟ هل من  
محتمل أن تشارك معهم وتبادل وإبهم الحاحيات الموجودة  
بالقدر الذي يحقق الرضا المتبادل وقطعاً لا يمكنك معرفة ما  
إذا كنت سندهم وحبك بين صفحات الجريدة وتتجس إخراج  
أي انصاب أو تكصرف بشكل آخر مد الوهلة الأولى

ونكر ممد يحدث إن قدمت نفسك إليهم، ولاح لك احتمال

لعامل في المستقبل؟ فكلمنا رادب معرفتك بما تريد فعلاً، وكنت مستعداً على أكمل وجه، كان وضعك أفضل في جمع نفسك عندما نطل الصدفة، وسكون أمامك فرص أكثر لأنك ستحسن قدرتك في التعرف عليها، وباتضح كلما رادب فرصك راد حظك.

مفتاح تحسين فرص حظك في التخطيط، هو عملية تحديد مواطن القوة والمصالح والسمات الشخصية التي نرغب في تطويرها، ثم تفعيل تلك الصفات وقتما تحدث الفرصة سانحة لذلك

ويساعدك التخطيط في المحافظة على مستوى عال من الاستعداد، فوسطه يمكنك التعرف على دلائل الحظ الحسن عندما يتوحد، والاستفادة من الفرصة التي يهيؤها وعدها يمكنك الاندفاع بقوة لاستغلال الفرصة في تلبية حاجتك ولمدى طويل في المستقبل

إذن، عندما تقابل شخصاً جديداً في المرة القادمة، ويكون الوضع مناسباً، وحديثاً عن المكدرات، لا تتردد في إلقاء التحية عليه - سواء كان داخل حافلة أو حمل وانتظر ما يحدث، فمن يدري ربما يكون نجم سعدك.





## التخطيط للطوارئ

طارئ شيء قد يحدث من غير توقع، فعنّلا تسرب هواء أحد إطارات السيارة، أو ظهور ضيف غير متوقع أو الهبوط المفاجئ في أسعار الأسهم، أو تعطل سحّاء الماء كلّها أمور يمكن أن تكون أمثلة على الظروف الطارئة.

ويمكن بالأحداث الطارئة أن تشل حركتك تمامًا، إن قُدت نفسك بحطّط معقّدة وعرّ مرّة فالجدول غير المرّة لا تسمح باتّحاد قرارات فوريّة عندما يماخأ المرّة بحادثه ما تربك عليه عمله.

وحطّط الطوارئ لا نحتاج لأن تكون موسعة، فعنّلا وجود إطار احتياطي يكفي لمواجهة التسرب المفاجئ لهواء أحد إطارات السيارة، ونفس الشيء يطبق على حطة استثمار للأموال تكون محكمة التوازن فما عندك سوى اتباع شعار التحطّط و«كن مستعداً».

لأن فُكر للحظة حول بعض حطّطت التي أعدتها لبطوارئ وضعها على القائمة أدناه

حطّطي المستمرة لحالات الطوارئ

.....

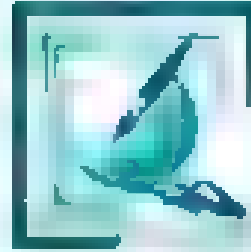
.....

.....

ومن المبرر لحصة لاسلاك خطة طوارئ، أن مجرد وجودها و أسلوب الذي تتبعه في الحفاظ عليها، يساعد على ضمان أنك لن تحتاج إليها أبدًا. فوعيك بالمشكلات المحتملة يميزك في وضع المستعد دائمًا، وذلك في المقام الأول بحول دون حدوث الأمر الطارئ.

وهي بعض الأحيان يؤدي حدوث الطوارئ إلى تحسين أسلوب التصرف. فعندما يجبرك الوضع على السعي لإيجاد حلول إبداعية للمشاكل التي تجرّها الطوارئ يعبر ذلك حصة ملاءمة، فربّ صادف مرة. رد على ذلك أن منصات الوضع الجديد التي تفرص عليك، يمكن أن تفرّج همك بعملية التخطيط وتربد من فرصتك في تحقيق النجاح.





## فرضيات التخطيط

فرضية التخطيط شيء تعتقد أنه صحيح، أو شيء تأخذه على أنه من المسملمات والمرصية إحدس فطري براودك حول ما تعتقد أنه سيحدث خلال الأسابيع أو الأشهر أو السنوات المقبلة القادمة.

وتستند فرصات التخطيط على محصلات مانحة عن البحث والتقصي، وهي ذات علاقة بك ولعالم الذي تعيش فيه وهذه الفرضيات يمكن أن تنصص أي شيء تعتقد أنه سيكون ذا أثر على حياتك، بما في ذلك الظروف الاقتصادية (الكساد وسماء) والمستجدات والتصورات المتوقعة في دينا الأعمال (اندماج الشركات والنوصحات)، أو السميرت لسي تطراً على حياتك (لروح أو الطلاق) فهي إذن الأساس لذي ترسم عليه أهداف وغايات خططك.

لأن فكر اللحظة وادكر ست فرصيات تعتمد أيا قد تكون ذات أثر أكيد على خططك للمستقل

ست فرضيات تخطط هامة

.....

.....

.....

.....

.....

.....





## معايير الأداء

يحتمل أن تكون قد سألت نفسك من وقت لآخر فيما إذا كنت تسير في الاتجاه الصحيح، أو ربما راودك الشك بعد بلوغ عتبة ما إن كنت ناجحًا أم لا؟

وهي بعض الأحيان سهل عليك رؤية ما قمت به من عمل، (مثلًا هل حسرت جيبها أو لم تحسر، هل وفرت دولارًا أو لم تستطع، هل تلقيت ترقية أم لا)

وهذه الأهداف يمكن قياسها بسهولة، ولكن لن تعرف ما إذا كان خططك تسير وفق ما هو مرسوم لها، إلا إذا كانت لديك طريقة عملية تقيس بها أداءك وعنده يجب أن تتأكد من أنك تعرف الأداء الذي تريد قياسه أولاً، وبطريقة التي يتم بها القياس قبل الشروع في تطبيق أي خطة.

وعند يقي بعض المدير التي يمكنك استخدامها لتقييم أدائك، فهي حتمًا ستساعدك على تدبُّس معدلات النجاح الذي تحرزه أثناء تنفيذ خططك.

١. حالت النجاح والسعد التي تعرضت لها في الماضي

هل أدائك الآن أحسن أم أسوأ (أنت أسعد حالًا، أكثر حزنًا،

أكثر ثروة، أكثر فقرًا) مما كنت عليه في الماضي؟

٢ - مصيريات للرجل في مصفد سرًا مسنة

إلى أي درجة، كم، إلى أي مدى؟

٣ - توقعات الأشخاص الذين يقيمون أدائك، صف مشاعرك  
تجاه نتائج التقييم.

ما الشيء الذي توقع منك عمله وليس؟

٤ - المعد العفاني حسب مقياس القياس على صورة شخصيات (مرء /

كم دولارًا، كم جسمًا، كم درجة، كم نقطة؟

٥ - سمنة الوقت و سوارده بحدود مشلوية للذبح عيارك واحد ذيل

هل الموائد أكثر من التكاليف أم أقل؟

### معايير الأداء - مثال

فيما يلي مثال لكيفية قياس الأداء المقصود أن هدفك  
هو زيادة مبيعاتك إلى دولار في السنة، أيا من مقياس  
النجاح الآتية سنستخدم:

- عدد الدولارات
- العلاقة مع عملائك
- احترام زملائك



● الإعجاب من أسرتك .. ..

● ارداد قسمة دامت لدى نفسك والآخرين

● أخرى (حدد) ... ..

ماذا عن النصحيات؟ صم علامة (؟) أمام النصحيات التي  
لن تقدم عليها، بعض النظر عن العائدات المحتملة

لمريد من التعلم .. ..

تقليص وقت القراء .. ..

ساعات عمل أطول ....

ساعات أطول بعيداً عن المنزل والأسرة

بمسافة الشرمه مع صديق

أخرى (حدد)

وأصل مؤشر للحاج هو صورتك الذاتية المحنة  
و معرفه ومجموعة القيم التي تمسك بها شخصياً، وبمكك  
قياس صورتك الذاتية الحالية عن طريق توحيه بعض الأمثلة  
الأساسية مثل:

١- هل أنت فخور بإنجازاتك؟

نعم ..... أشعر بتحسين ..

٢- هل اكتسبت تقدير الذات عن بمسكك بحظك وبلوع

غداً لك وأهدافك؟

نعم ..... أشعر بتحسين ..

٢- ما هو وضعك وسط الجماعات والأفراد الذين يمثلون  
أهمية بالنسبة لك؟

نعم ..... أشعر بتحسين





## محفظة نهائية

أحد أهم الأشياء التي يمكنك عملها أثناء رسمك لحظوظ مستهلك، أن تأي عن فكرة التركيز على نهاية و حدة تكاد يلمح حد الكمال لمجموعة حفظ محكمة التسبق والتأعم فقد تصل إلى عييت الأصلية عبر ذلك التركيز، ولكن إن وجهت خط سير أفكارك وأفكارك عبر قناة صيقة وأحادية الهدف، ستعقد واحدة من أعظم مكافآت التخطيط.

إن الحياة بسبح معقد تكوّن مسارات لا نهايات لها، وتقود خطى الإنسان في كافة الاتجاهات، وحظوظ السير التي تحارها ينحكم في تحديداتها كل من أهدافك وعانيتك والسحاح الذي تحقنه أثناء تعميد حفظك فقد تبدأ بعسار ما وتنتهي عند آخر مختلف تماماً، أو قد ترى هدفك الأصلي في ثوب آخر ومختلف كدياً عن ذلك الذي حددته عند نقطة لبدائية وسعيت لبلوغه وبدلاً من أن يكون مثل ذلك الهدف محطة نهائية قد يصبح نقطة بداية لمسألة جديدة في هدف آخر يبدو أكثر أهمية من سابقه، وهكذا دواليك.

وعلى سبل المثال قد تبدأ مشوار حياتك العملية مؤملاً أن تصبح مدير مكتب، ولكن ما أن يصح ذلك الهدف قرب

المثال، قد تبدأ التفكير فيه كمجرد مرحلة لهدف أسمى، كأن تصبح نائب رئيس الشركة، أو حتى تؤسس شركة خاصة بك، أو تعود لمواصلة دراستك في الكلية

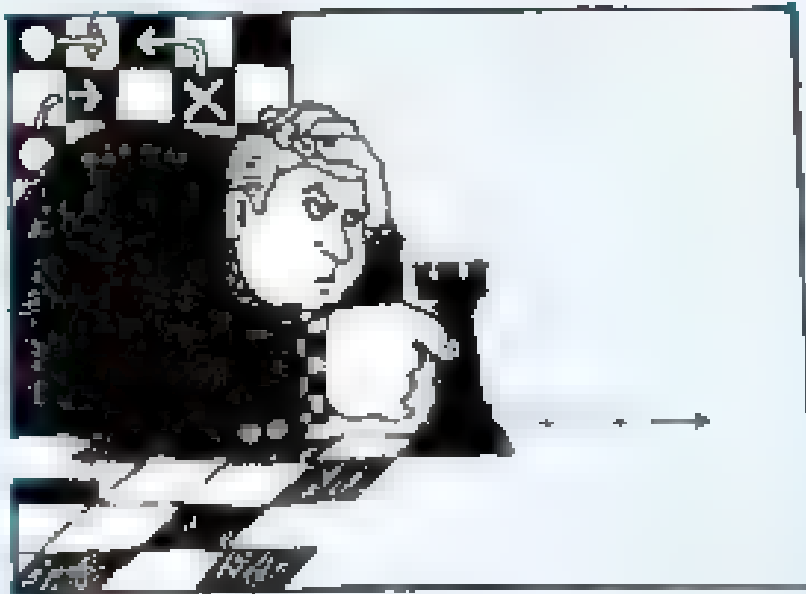
ومن الثابت أن كل هدف جديد يسجر وراءه تحديثًا وإثارة في الساق نحو نقطة النهاية، وعندما يلعبها الإنسان هناك أهداف جديدة تستقطب مجهوداته، وأحلام جديدة يطمح في تحقيقها وذلك ما يجعل التخطيط متعة حقيقية لك وتحافظ على وتيرة نمائك.



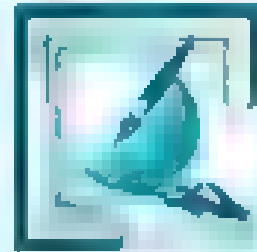
## الأسئلة الشائعة

١

### استراتيجيات لتحصيل



لأن جاء دور العناصر المحددة قسم مهاراتك في التخطيط على الصفحة التالية، ثم اقرأ الاستراتيجيات على الصفحات التي بعدها فهذا الإجراء سيساعد على تحصيلك وإعدادك للتخطيط، ويوضح لك المارق بين التخطيط الجيد والتخطيط السيئ، ويرودك بالأدوات التي تحتاج إليها لسرع أهدك وعاداتك.



## اختبر نفسك

أجب عن كل الأسئلة التالية التي تدور حول مهارتك،  
مساعدةً هذه، تأكد على تطوير صورة واضحة للموضع الذي  
أنت فيه الآن وما تريد فعله مستقبلاً

\* ما أهم الأحداث التي حصلت بها حياتك خلال الثلاث أو  
الخمس سنوات الماضية؟ ولماذا ترى أنها مهمة؟

---

---

---

---

---

\* ما حجم نجاحك وإحباطاتك؟

---

---

---

---

---

\* ما هو موقعك في العالم اليوم؟

---

---

---

---

---

• ما مدى وجودة أداؤك؟

.....  
.....  
.....

• ما النتائج التي يمكنك توقعها من أسشطتك الراهنة؟

.....  
.....  
.....

• ماذا زرعت؟ وماذا ستحصد؟

.....  
.....  
.....

• ماذا توي أن تكون عبد تكبر؟

.....  
.....  
.....

• ما أعلى الدرجات التي توي ارتقاها في سلم النجاح؟

.....  
.....

.....

• ما أهم ثلاثة أهداف لك في الحياة؟

.....

.....

• ما الطريقة التي تسعها للوع متعاك؟

.....

.....

.....

• ما لأدوات والموارد التي ستحتاجها للوصول إلى

هناك؟

.....

.....

• ما لأدوات والموارد التي ستحصل منها على طول

الدرج؟

.....

.....

.....

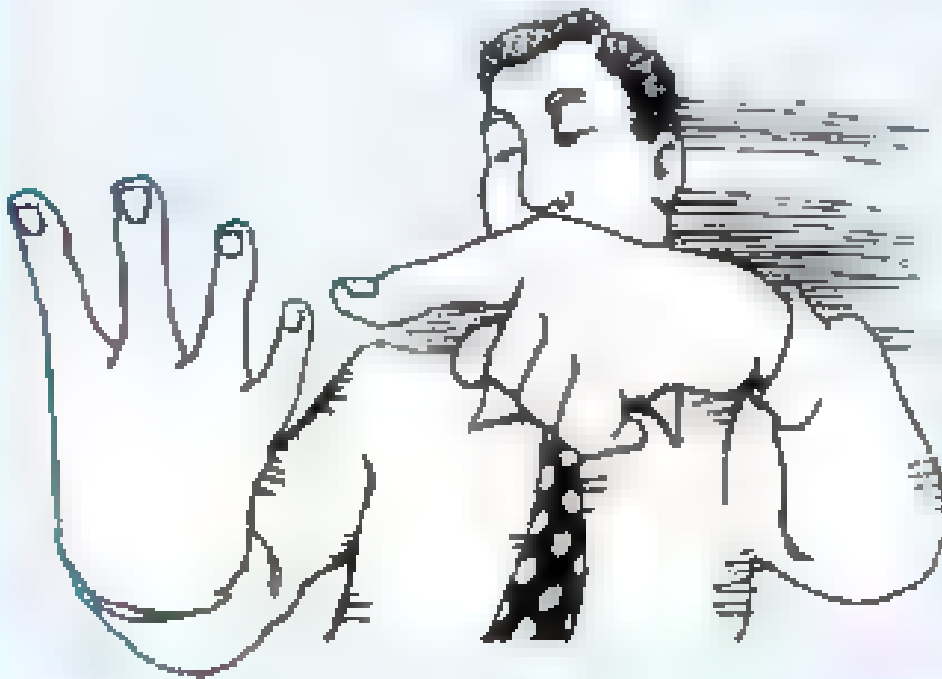
• كيف تعرف أنك قد أكملت المراحل التي حددتها عد

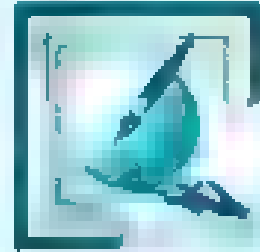


## نهاية المشوار؟

إن إجابتك عن هذه الأسئلة لا توفر لك فهمًا أفضل  
لإمكاناتك وحدود قدراتك فحسب، إنما تعطيك فكرة واقعة  
عن بعض الفرص المفتوحة أمامك

وفي إمكانك توسيع منظورك وتحرير أنشطتك التخطيطية  
وتحسن فرصك في النجاح بقدر أكبر عبر الحصول على  
معلومات إضافية من أصدقائك وأقربائك والأشخاص المحييين  
إليك ومن أرباب الأعمال المتخصصة.





## حدد مواضع قوتك

هذه التمرين سيساعدك على البدء في تطوير حفظك للمستقبل

على الصفحة التالية اذكر الأشياء التي تحب أداءها، والأعمال التي قممت بها فأكتبك لتقدير وثناء من أشخاص آخرين، أو قد منحك قدرًا كبيرًا من الرضا عن النفس

كأن قائمة بالأشياء التي نميزك عن بقية الناس في أمور مثل القدرة على جمع المال، التحدث لجمع من الناس، التمكن من حرفة، المشاركة في لفعليات الرياضية، بناء وصنع الأشياء بيديتك، أو بيع المنتجات وتسويق الأفكار للآخرين أصف إلى القاعة مصادر القوة الأخرى غير المادية وغير المحسوسة كالمثل والعيم، احترام لذات، الموهب من العمل، العزم على قول المخاطرة و لحصان الأخرى التي تميزك عن بقية الناس أيضًا.

كن موضوعيًا لا تصنع صفات وصفات تنمى لو كانت فيك ولا تعمل الصفات التي تعتقد أنها غير هامة

اذكر كافة الأشياء التي تجد متعة في القيام بها، سواء كنت

تجيد أو لا تجيد أدائها صمّم القائمة أشياء مثل تلقى الجال  
و الانضمام إلى المعسكرات الترفيهية ولعب كرة المضرب،  
وإدارة الأموال، وإدارة عمليات البيع، وتروّس الاحماءات،  
وإعداد التقارير أو مقابلة الأشخاص الجدد.

ومواظف الصورة التي سيكون لها الأثر الأكبر على نجاحك  
في المسقل هي تلك التي لها علاقة بصحتك وتفكيرك  
لنارع وحرثك ودوافعك على اسجاح ومظهرك الشخصي  
ومواهبك ومهاراتك.

من كان في استطاعتك استيعاب محتويات هذين القائمتين  
و تركيز على أداء الأشياء التي تجيدها، وانتي تجد متعة في القيام  
بها، سربد فرصك في النجاح بقدر مذهل

أشياء أجيد عملها

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





## حدد نقاط ضعفك

هذا التمرين يعاثل في أهميته التمرين السابق، ولذلك ينبغي عليك أن توليه قدرًا كافيًا من التفكير

عنى الصفحة التالية اذكر كافة الأشياء التي لا تستطيع اداها بدرجة جيدة، أو تلك التي لا يبدو أنك قادر على تطوير براعة أدائها.

والعادات لشخصية مثل الحصول إلى مكان العمل في الوقت المحدد والمشاركة على الأداء حتى اكتمال المهمة، والانتباه لما يدور في اجتماعات الموظفين، أو الاتصال وتبادل لأراء مع رفقاء العمل، يمكن لكل منها أن تؤثر على نجاح بحظيبتك، إن لم تكن ماهرًا فيها. وعليه التأكد من نصيبك لها باعتبارها نقاط ضعف، ولكن لا تضمن القائمة أشياء مثل برمجة الحاسب الآلي أو إدارة المبيعات إن لم يمس لك أن نعمت بها من قبل مطلقًا.

ثم بعد ذلك اذكر الأشياء التي لا تجد سعة في أدائها، مثل القيام مسكرًا أو كتابة تقارير المبيعات، أو اللقاء داخل المكتب، أو التحدث عبر الهاتف، اذكر كل شيء، مشى إلى

تجنب عمله إن استطعت.

صمّم عوامل الجسمانية و العقلية التي تصدها و يرى أن مواهبك إياها تحول دون تقدمك في الأداء أصعب أشياء أخرى مثل التمارين والإفلاخ عن التدخين أو الأكل أو شرب الرائد عن الحاجة كن أميناً مع نفسك، لأن تحديد مصادر المشاكل قبل الشروع في التنفيذ أفضل من أن تواجه بها بعد أن تقطع رحله شاقة، فيجهد عملك وتصعب أمالك في الوصول

و قد يصعب التي نشأ عن التعامل والتفاعل مع الأسرة أو الأصدقاء، أو تترتب على الاتصالات الاجتماعية، لا تقل أهمية عن تلك المرتبطة بملاء العمل، وكلها يمكن أن تؤثر على قدرتك في تحقيق النجاح، وعليه يجب تصميمها في فائتتك

ولا شك أنك الآن تفكر وقد تصل إلى قاعدة بأن الفرصة في تحقيق النجاح تكون أفضل أمامك إن نجحت أداء الأشياء التي لا تحب القيام بها، أو تلك التي لا يكون أداؤك لها جيداً.

نفسه من أجيد أدائها من راحة حرة

.....

.....

.....

.....

١- السخط أول خطوات السحاب

٢- السخط أول خطوات السحاب

٣- السخط أول خطوات السحاب

٤- السخط أول خطوات السحاب

٥- السخط أول خطوات السحاب

## أشياء لا أجدها منة في أدائها

١- السخط أول خطوات السحاب

٢- السخط أول خطوات السحاب

٣- السخط أول خطوات السحاب

٤- السخط أول خطوات السحاب

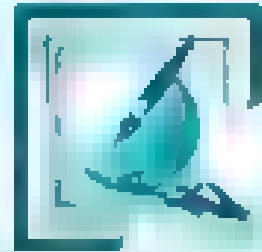
٥- السخط أول خطوات السحاب

٦- السخط أول خطوات السحاب

٧- السخط أول خطوات السحاب

٨- السخط أول خطوات السحاب





## عدد الفرص وتستمر الرغبة لعشلية...

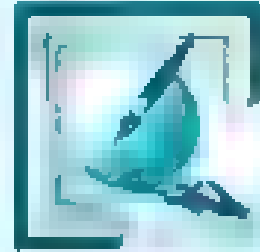
في المساحة المخصصة أدناه، اذكر أي فكرة أو وضع أو ظرف يمكنك الاعتماد بأنه يحس من فرصتك في تحقيق النجاح إن كانت الجهات المافسة لك ضعيفة وأنت قوي فضع ذلك كفرصة وإن كنت تؤدي عملاً تجد متعة في إيجاره وتجد عمله قصعه على القائمة بعضها وضمن القائمة الفرص غير المحسوسة، مثل المظقة التي تعيش فيها، والسمعة التي تسمع بها وسط مجتمعتك، أو علاقتك مع الأشخاص الآخرين

الفرص التي أمامي

١. ....
٢. ....
٣. ....
٤. ....
٥. ....
٦. ....
٧. ....
٨. ....
٩. ....
١٠. ....







## عدد التحديات

في المساحة المخصصة أدناه، اذكر أي شيء يمكنك الاعتماد بأنه قد يبذل مجهوداتك أو يطين مرعة تقدمك أو يؤدي إلى تحريف خط سيرك أو يحول بك بين السحاح المنشود ضمن قائمة المتابعين لك إن كان أقوى منك وأصف هوزك للمهرة إن كنت مستعداً لتوكل، وإن كنت في مجال عمل عالي المنافسة في حين أن كل ما تملك فيه لا يعدو أن يكون مجرد مجموعه صغيرة من التباين من المعارف والأصدقاء فصع ذلك ضمن التحديات.

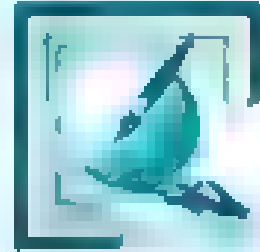
## المحركات التي أواجهها

١. ...
٢. ...
٣. ...
٤. ...
٥. ...
٦. ...
٧. ...
٨. ...
٩. ...
١٠. ...

... .. + + + + +

... .. +





## قارن بين القوائم

أمامك الآن أربع قوائم تتخصص ما تراه نقاط قوه ونقاط ضعف وفرص ومحددات. والخطوة التالية هي دمج سود ومحتويات تلك القوائم بطريقة تساعدك على تحطيط مستقبلك، وتحقق أحلامك في النجاح.

استخدم الجدول أدناه كدليل.

الفرص		المحددات	
ب	أ	نقاط القوة	
د	ج	نقاط الضعف	

أولاً، انظر إلى نقاط قوتك، وهي الأعمال التي تحب أدائها وتحيد عملها، والفرص المتوفرة لديك - حدد الفرص التي يرجع سبب وجودها إلى نقاط قوتك، وكذلك نقاط القوة التي يرجع وجودها فقط إلى الفرص المتاحة أمامك، وتلك هي المجموعات التي سنحدها داخل الصندوق (أ). حدد تلك المجموعات وحلليها جيداً وأعد التفكير فيها، لأنها مصدر

## أعظم لأحداث الكارثة لمؤك

قد توجد فرصة ما أمامك بسبب عدم المنافسة، أو لأنك تحظى بعدد كبير من العملاء أو تتعامل مع صف جيد من المنتجات ادمج تلك الفرصة مع رعبك وعزمك على عمل جاد وثاق، وقدرتك على تسويق أشياء للآخرين، وبالتالي ستزيد فرصك في أن تصبح مشور مبيعات ناجح وستعمل كل من نقاط القوة والفرص لمصلحتك بشكل دائم إن استطعت إدراك العلاقة التي تربط بينهما واستثمارها على الوجه الصحيح.

لأن ادمج نقاط ضعفك لأشياء إيجابية لا تحب عملها أو التي تسمى للالهدف حولها من وقت لأخر تعادك لها - مع قائمة التحديات، وسيتمحان في الصندوق ( د ) من الرسم البياني، وهناك بعض التحديات يكون سبب وجودها الوحيد هو نقاط ضعفك، كما أن هناك بعض نقاط الضعف التي يكون سبب وجودها الوحيد هو التحديات التي حددتها

ضع علامات على تلك المجموعات لأنها قد تكون مسأ وراء أعظم مشكلاتك.

وكمثال تصور التهديد الذي يشعر في عدم قدرتك على تحقيق تقدم في مهنتك ادمج ذلك التهديد مع حقيقة أنك غير حاصل على درجة جامعية، أصعب إلى ذلك المشكلات التي يواجهها عند أداء الامتحانات وعدم قدرتك على التركيز عند

أداء المهام الصعبة عندها لم يكون من الصعب الوصول إلى نتيجة واحدة، وهي عدم تحققك لنجاح كبير وأنت مثقل بمثل هذه المجموعة من التحديات ونقاط ضعف وتحت وضع كهذا، من الأفضل لك السعي لكسب الرق من مهة أخرى أو محاولة تطوير بعض بمهارات الجديدة

### الجدول الخاص بممارسته

لأن قم بتعبئة الصدوفين أ، ب من الجدول أدناه مستخدما نقاط قوتك والفرص المتاحة أمامك، وكذلك نقاط ضعفك والتحديات المحيطة بك

		نقاط قوة
ب	أ	

ب	ا	نقاط ضعف

لا تحاول عمد معارضة من قامتك نقاط القوة وقامتك  
 للتحديات في الصندوق (ب)، ولا تحاول منهار فرصة ما عن  
 طريق عمل أشياء لا تجيد أداءها أو لا تحت القيام بها، كما في  
 صندوق (ح) وبدلاً من ذلك ركز على دمج نقاط قوتك مع  
 نمرص الواضحة، وتجنب دمج نقاط الضعف مع التحديات  
 فأن نجحت في تكوين تلك المجموعات، مستقصي ما بين  
 في المائة إلى <sup>١</sup> في المائة من وقتك في إنجاز الأعمال التي  
 تريد القيام بها تحت أوصاف مساعدك، وفقه ما بين <sup>٢</sup> في  
 المائة إلى <sup>٣</sup> في المائة من وقتك في القيام بأشياء لا تحد متعة

هي عملها، أو أنك لا تحس أذائها بمسوى جيد جدًا وكما  
تري فإن كافة الأمور ستكون في صالحك

راجع قوتك الخاصة بنقاط الضعف والتحديات من وقت  
لآخر، وحدد النقاط التي عدها يمكنك تفادي نقاط الضعف  
والتحديات أو التخلص منها مجتمعة، وبصفة خاصة تلك التي  
تعمل صدك وتحول بيك وتحقيق النجاح







## اعرف ما تريد عمله

وإن لم تكن تعلم إلى أين أنت ذاهب، فستهي بك المطاف إلى مكان لا تعرفه.

مارس قدرًا قليلًا من التأمل معي وراء أفكار جديدة تأتي في لحظات التحلي عبر ما يسمى بعملية (العصف الفكري)، وسجل كل قوة مولدة للسحاح والفرصة الناتجة، بعض المخر عما قد تدور عليه أول وهلة أو تدور لدهش بأنها بعيدة المال أحصع كل واحدة من أفكارك للدراسة الجدية وأعطها ما يستحق من اعتبار، لأن ما يباح هذه العملية قد يكون عصفًا عالي الإنتاجية، نفع حديث، ولكن لا تجعله يطعن على عملية صم لقرار الموضوعية.

وإذا كانت أفكارك الجديدة غير صالحة، فاطرحها جانبًا، وفتح عقلك تارة أخرى لتوليد أفكار جديدة مرة بعد الأخرى.

تدبر مرة واحدة

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

الآن أعد كتابة الأفكار العامة باعتبارها مهمات محددة  
يمكن إنجازها على الفور. اعمل فيها بسرعة وقوة كبيرتين دون  
أدنى تردد، لأن هذه المهام ستبقيك متحمراً ومستعداً، وتحلصك  
من كافة مظاهر الجمادلة والتسويف وتهيئ لك بقعة انطلاق  
جيدة لمشوارك نحو مستقبل واعد ورائح دائم.

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +

..... + + + + + + + + + +



## طَوْرُ الْبَيِّنَاتِ وَالْأَهْدَافِ

تمثل بَيِّنَاتُ وَالْأَهْدَافُ درجات السلم التي تقود إلى نجاح والقواعد التي يركز عليها التخطيط بأكمله. وبدونها ستكون الفرصة أمام تحقيق آمالك في مستقبل سعيد وراهر خبيثة وخرجة.

والبَيِّنَاتُ هي بَيِّنَاتُ مثالية، طويلة المدى، وعريضة لما هو مؤمل إيجاره، أما الأهداف فهي بَيِّنَاتُ واضحة وموجزة للأنشطة المراد إكمالها خلال فترات زمنية محددة وعابثك قد تكون رغبتك في إنقاص وزنك بقدر غير محدد الأبطال، وعدها سيكون هدفك هو أن تبدأ اليوم من أجل فقدان سبعة أرطال خلال فترة ثلاثة أسابيع مثلاً.

و لأهداف عاده يقاس بتحديد كمي للمحجم والمدي و لعدد، وذلك يجعل من السهل المول إنك قد جمعت الأهداف أو لم تحققها بعد





ببمعنى أن تكون لعدايات والأهداف وقعية، وقابلة للتحقيق،  
ومشيرة لتحدي، وقابلة للقياس كما بمعنى أن يمثل أشياء تريدها  
فعلاً، وليست الرغبة هي العمل من أجلها وهي قد تكون إيجابية  
أو سلبية، وقد تقود خطاك نحو شيء ما أو بعيداً عنه فإن كانت  
عدايتك هي محض ورمك فقد يكون متعذك أن يظهر أكثر رشاقة  
(عدية إيجابية) أو أن تتجنب الدانة (عدية سلبية)





## غايات الحياة الخمس الرئيسة

فكر لحظة وادكر خمس غايات رئيسة لحياتك نود تحقيقها في المستقبل القريب والبعيد ولكل عابة اذكر أكبر عدد من لأهداف المحددة التي تعتقد أنها مناسبة لا تقلق بشأن صحة ودقة تلك الأهداف؛ لأنك ستعلم ذلك من خلال هذا التمرين، وما عليك الآن تكليف سوى ذكرها، ثم عد إليها بعد أن تكون قد استوعبت العملية بشكل أفضل

فداسي الخمس الرئيسية هي أهداف

الغاية الأولى:

الأهداف

١ -

٢ -

الغاية الثانية

الأهداف

١ -

٢ -

### الغاية الثالثة

#### الأهداف:

- . . . . .
- ١ . . . . .
- ٢ . . . . .

### الغاية الرابعة

#### لأهداف

- . . . . .
- ٢ . . . . .
- ٣ . . . . .

### الغاية الخامسة

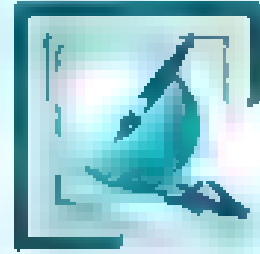
#### لأهداف

- . . . . .
- ٢ . . . . .
- ٣ . . . . .

وبما أن الحياة متحركة ومتبدلة ودائمة التغير، ينبغي أن تكون العادات والأهداف مرنّة، وإلا فسيكون ذات فائدة قليلة. وإن لم يتم تحديثها من وقت لآخر، فستجودها الرمن سرعة وتنفذ أهميتها وكذلك إن اتضح لك أن العادة غير ممكنة التحقيق فاتركها وضع أخرى أكثر واقعية وإن بدت غاية ما سهمة المال لحد كبير، فانظر إلى أعلى واشع طلقا لما هو أكبر وأسمى.

وتمثل المراحل محطات تتوقف عندها من وقت لآخر أثناء صعودك صوب أهدافك فإن كنت المسافات الفاصلة بين تلك المراحل قصيرة، فسيبلغ بسرعة واحدة بعد الأخرى، وبالتالي تحقق أهدافك قصيرة المدى بمعدلات أسرع وأسهل كهذا سيرفع من روحك المعنوية وبتحريك شعورك كبيراً بالإيجاب وتتحرك بالحماس الذي تحتاجه من أجل بلوغ عايتك النهائية.





## في مديرك

ليس من السهل تحديد مدى نجاحك في تلبية عيانتك وأهدافك، ما لم يكن لديك بعض المعايير القياسية التي يمكنك إسناد قراراتك إليها.

فالمعايير والأهداف ينبغي أن تكون محددة لأنصبي ما يمكن، ودون أي عموم أو تعقيد. فإن كنت تتبع خطة محددة، فعليك أن تحدد عدد الأرحال التي ترغب في التحلص منها، ولا تكنهي بالقول إنك ترغب في إيقاض وريثك. وإن كنت تطالب بزيادة في الراتب فحدد حجم المبلغ الذي تطالب به ثم عود من أحده. وإن كنت تحاول الصراع من مشروع متعلق بالعمل، فعليك أن تعرف حجم العمل الذي يجب عليك إكماله عند بلوغ كل مرحلة من مراحل تقدم المشروع. اذكر عيانتك حتى تعرف ما ترمي إليه تمامًا.

تجنب المبالغات والاعتقادات الحاطة والمصطلحات المثالية والإمرط في تبسيط الأمور، والأمر، التي هي عرصة للتعبير، والكلمات التي تحمل أكثر من معاني أو أدنى منها، والمصطلحات ذات المعاني المخصصة. استخدم مصطلحات دقيقة التحديد، حتى لا تباورك أي شكوك أثناء أدائك العمل.



ويكون كس مرناً دائماً حتى يسهل لك تغيير عيانتك كلما دعت  
 لضرورة لذلك. كما أنك في حاجة لأن تعيد ضبط أهدافك من  
 وقت لآخر لتضمن بقاءها مواكبة للمتغيرات.

حدد واحدة من العايات التي حددتها على قائمتك، واكتبها  
 هذه المرة بتحديد أكثر في المساحة المخصصة أدناه، ثم اصف  
 لأهداف و لمراحل المعية لتتقدم

#### الغاية

لهدف

المراحل:

الهدف

لمراحل:

لهدف

لمراحل

فكر في الطرق التي مشتع والموارد التي ستبدل لبلوغ  
 عايتك. فإن كنت على حمة عداية، فضع قائمة بالأطعمة التي  
 ستجنب أكسها أو المدائل التي ستناولها، وإن كنت تسعى  
 لتقدم في مهة ما فضع قائمة بالدورات التدريبية التي ستحضر  
 أو انكتب التي ستقرأ. حدد كل طريقة بحلول معقولة ماحة  
 لك (مثلاً اسحبات والتحرير الرياضي، أو الدورات الدراسية

## المخطط أول خطوات النجاح

في الكليات وطلب الاستشارة الشخصية) قم بوزن المزايا وأوجه القصور لكل طريقة حل (التكاثف و لموائد)، ثم حدد أيها أكثر وعدًا.

الخطوة	المزايا	القصور
١	١. ...	١. ...
٢	٢. ...	٢. ...
٣	٣. ...	٣. ...

الخطوة	المزايا	القصور
١	١. ...	١. ...
٢	٢. ...	٢. ...
٣	٣. ...	٣. ...

لأن قم بترجمة طريقة حلَّت المختارة إلى بيان مختصر بما ستقوم به من العمل!

ما سأقوم به من عمل

كيفية قيامي به

أفضل طريقة

أفضل مورد/ موارد

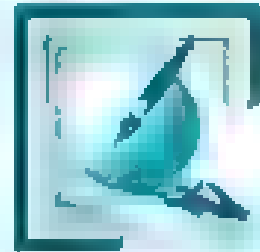
مى

أين

لماذا

سجل ما تنوي القيام به من عمل على ورقة واحتفظ بها في مكان بارز أمامك؛ ليكون مدعماً وبشكل دائم بما تحاول أداءه من عمل ألصق نسخة من هذه القائمة بحوار مرآة عرفة اليوم، وأخرى على باب ثلاثتك، وثالثة أمام مقعدك في السيارة، ورابعة عندها فوق مكتبك.





## وضح خطتك

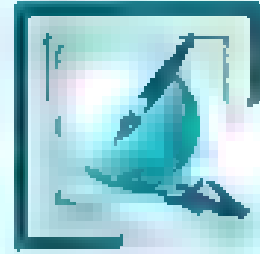
حدّد لخطوات الرتبة الواجب عليك اتخاذها من أجل بلوغ غايتك المحددة فإن كانت خطتك واضحة الطرح أمامك، ستعرف أين كنت وأين أصبحت الآن وإلى أين توجه في المستقبل.

حدّد قيمة تسلسلها حتى يسهل اتساعها، تجنب الداحل والسافس والكرار، واسلك أقصر الطرق عندما تسيبها، وعصر الطرف عن كرامة المهيم غير الضرورية التي تعرض سبلك تأكيد من أنك تحتفظ بحطة التطواري جاهرة للتدخل في حال حدوث أي خطأ.

ادكر أي معيير للأداء ستستخدم في تحديد ما تصل إليه من أهداف، وقياس جودة ما قمته به من عمل تبلغ ذلك الهدف، ضع حسنا للأمور المختلفة مثل الورد المفقود والمعرفة المكنة والترقيات المحققة أو زيادة الراتب التي اعتمدت حدد توقعاتك مكرا، ولكن كن مستعدا لمراجعتها إن تغيرت أوضاعك







## كيف تدير وقتك...؟

الوقت يسمح خططك مشروعات الحياة فهو الذي يبدعك معنى يجب القيام ببعض الأمور، ومضى يكون الوقت متأخرًا جدًا لقيام غيرها. فإن لم تكن لديك فكرة تواربها لتوجه مجهوداتك، فتدو خططك عديمة المعنى وهائلة على وجهها

قم بإدارة لوقت تمامًا كما تدير المال تتبع أثره، تستخدم، ووازن التوفير تمامًا كما توازن دفتر شبكتك، اعرف ما يمكنك عمله خلال فترة رسميه محددة حصص الوقت الأساس للمهمة ذات لأهمية العملية، تملك جدول رسمي محكم للحيلولة دون السبب والتسوية والمساطة في الأداء وحدد مجهوداتك فيما تنجز لك من وقت ورتب سل زياده إتجيت

يجب أن تكون المواعيد المقررة لدمرغ من الأعمال محددة بدقة، ولكن مع شيء من المرونة واعلم أن تداخل المواعيد الطموحة قد يحمرك على بدن مجهودات عظيمة، أو قد يدفعك إلى طرق مسالك جانبية خطيرة والمواعيد السهلة والمناخية تقود إلى تسويف والمساطة أما الأعمال التي بلا مواعيد محددة للمرغ منها فيهل تجاهها.

ضع حدوداً للأنشطة والأحداث على فترات زمنية محددة، لأنه ما من شيء يكتمل حدوثه دفعة واحدة. حدد تواريخ معينة (أيام، أسابيع، شهور، أو سنوات)، لبلوغ المراحل الناجية من التقدم وتحقيق الأهداف المحددة أيضاً واطلب على تحقيق الإنجازات الكبيرة والصغيرة على أسس منظمة فإنها ستضيف تنوعاً على برنامجك وتلك الإحساس بالاستمرارية والنجاح.

وكلما قصر مدى النجاح لذي يمكنك تحقيقه، رادت قدرتك على التحكم في محمل عملية التخطيط لذلك قم بتطوير عدد كبير جداً من الأهداف اليومية حيث يكون الفرصة في النجاح جيدة، وكما يقول صديقي ليو هوسر

"By the yard it is hard, by the inch it is a cinch"

ومعنى ذلك - أن تحقيق الأهداف الصغيرة أسرع وأهل على أسس من تحقيق الأهداف الكبيرة - ركز على النجاحات الصغيرة المتتالية واس عليها نجاحاتك الأكبر التي توصلت إلى عديانك البعيدة





## الجدول الزمني

ارجع إلى الأهداف والمراحل التي أوردتها في قائمة التعرّيب السابق (حدد معايرك)، وفي المساحة المخصصة أدناه، قم بإعداد جدول زمني لها، مع إضافة أكثر عدد ممكن من أهداف المدى القصير.

### تاريخ الإنجاز

.....	لغااية
.....	للهدف
.....	للمراحل

### تاريخ الإنجاز

.....	لغااية
.....	للهدف
.....	للمراحل

### تاريخ الإنجاز

.....	لغااية
.....	للهدف
.....	للمراحل



## الفصل الثاني

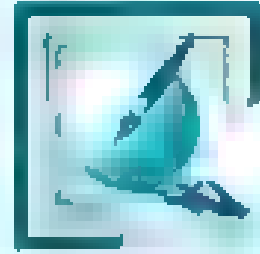
٥

### سميحات وفكر مفيدة



سيوفر لك هذا الفصل بعض من الأفكار المفيدة، وعندما  
تخرج من قراءته، ستكون مستعدًا من الحشيش الجسمانية والعقلية  
لمحريك دولاب حظرتك. ومن خلال متتعرف على ما يجعل  
الحظة جيدة، وما يجعل الإنسان محظوظًا جيدًا كما سيمكك من  
معرفة بعض الأسباب المحتملة للمشغل وكيفية تعاديه

تذكر أنك تحفظ لمشكلات تأمل ألا تعمل برأسها مطلقًا،  
ووقتها تطرق الفرصة الساب، تأكد بأن تكون أنت هناك لترد  
على انطارق



## تتميحات والتفكير مفيدة

بشرك التحطيط ولعبة الوكر هي صفات كثيرة، فكلاهما يستدعي اتخاذ قرارات بناءً على معلومات غير مكتملة، وفي بعض الأحيان عبر دفعة، وكلاهما يتأثر بالصدفة. وسترى أن مجهوداتك في التخطيط متكلل بالمزيد من النجاح، إن عرفت ما هو شاد وعرب من أورد في اللعب، وما تحمل من أوراى أخرى قبل الحسوس إلى طاولة اللعب، وما سيكون راحا عندك أيضا استخدام قانون الاحتمالات ونوظفه لمصلحتك

ما مدى ترجيح أن تنور بالمسابقة؟ كيف يعطي الأستاذة درحات على المسحس؟ كم عدد الأشخاص الذين يأملون في الحصول على الترقية التي ملتها أنت؟ كم عدد العملاء في مطقتك، وما ميراثك التي ترجح إرماء عمله بيع ما عليك، هي حين أن هناك ثلاثة تجار آخرين؟

استخدم الطرق التحليلية في فحص أحاسيسك الداخلية التحيلية التي توفر لك حدثاً قوياً بأن شيئاً ما سيحدث. فإن كنت تأمل في زيادة مبيعاتك بسنة<sup>٢</sup> في المائة، راجع اليناب الإحصائية المنوهر، وتأكد بأن العملاء موحودون عملاً حيث يحطط لبيع. اسج نفسك للمحاطرة عبر التركيز على الأحداث

التي ترجع المؤشرات أنها مسمت في صالحك، مع نجح  
 الأنشطة التي يبدو تحقيق النجاح فيها مستحيلًا كما يجب عليك  
 تعبير استراتيجياتك في أي وقت تعتقد أن التعبير سيحس من  
 فرصتك في جلب المصعة وتحقيق الفائدة.





## تعيين الأولويات

المهمة الهامة هي تلك التي تدر عائداً كبيراً مقابل الوقت المبذول في إنجازها وتسهم بوضوح في تحقيق غايتك وأهدافك بعيدة المدى

و المهمة المعجلة هي بكل بساطة تلك التي تستدعي اتخاذ إجراء فوري، وقد تمثل إهداراً تاماً للوقت.

استعرض قائمة الأعمال التي ستقوم بها وأسأ نفسك، فيما إذا كانت كل مهمة تتقدم بك للأمام وتقربك من إحدى غاياتك الرئيسة في الحياة أو نقصيك في الانجذاب المعاكس صاع علامة المحمة (●) بجانب المهمات ذات العلاقة المباشرة مع غايتك، ثم رتبها حسب الأولوية في الأهمية

صع المهمات ذات الأولوية والمعجلة هي لوقت قصير على رأس قائمتك، وأعط الأهمية العلي الثانية لمهمات ذات الأهمية، ولكن عبر معجلة وعلى صوء ذلك ابدأ كل يوم بتفقد تلك الأعمال التي تجد فيها المتعة الأكبر وتدر أعلى العائدات.

وفي بعض الأحيان يستدعي الوضع أداء بعض المهمات

شي لا هي عاجلة ولا هي هامة أكثر من غيرها، بل قد تكون بسيطة جداً، مثل أن يتمشى البرء للتحلص من أثر صعود العمل وإن لم تستغرق هذه البرء وقت طويلاً فإن فائدتها عظيمة، ويمكن اعتبارها تمرين تسحين تمهيداً لأداء مهمات أكثر أهمية.

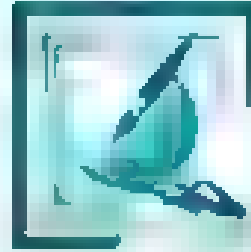
لا تتوقف من أجل وضع الأولويات في كل مرة تكون مستعداً لبدء مهمة جديدة. وسكون يومك أعلى إنتاجية إن تمكنت من تعيين أولوياتك في الليلة السابقة ليوم العمل، أو في الصباح الباكر فور وصولك لمتك، وبذلك سكون في وضع أفضل وقدراً على التحكم في وقتك والتأكد من أن الأعمال الهامة يجري تنفيذها

أعد دراسة أولوياتك من وقت لآخر، ومارس الحرية في تغييرها إن توفرت لك الأسباب لاتخاذ قرار في هذا الشأن، لا نحس أن تقول (لا) ونرفض انساب في وجه المهمات غير الهامة التي قد تفسد عليك استراتيجيتك الهامة صغ عابتك في البرئة الأولى واجعلها حاضرة في ذهنك ونصب عسك؛ حتى لا تقع في شرك المعالاه في أهمية العمل الذي نقوم تنمده

تأكد من أن أولوياتك واقعية وتناسب تماماً مع عابتك وتأكد أنك إن وجدت نفسك تعوض حتى ركبتك في بركة ماء، وتحبط بك السامح من كل جانب، فتدرك أن التفكير في تدكر ضرورة تنظيم البركة مسبقاً قبل الشروع في الباحة خطوات في غير مكانها، وحاءت متأخرة جداً

وهذا الفصل من هذا الكتاب سيوفر لك تمريناً ممتازاً  
يساعدك على وضع أولوياتك الخاصة مهما كان المشروع الذي  
تعمل على تنفيذه.





## التخيل الحي

يمكنك بلوغ أي عتبة بسرعة أعلى ومسوى أداء أفضل إن  
أمكنت رسم صورة ذهنية واضحة وحية لنفسك وقد حققت تلك  
العتبة ويكمن سر ذلك في كثافة تخيلك وعمق تركيزك

وهناك العديد من لاعبي الجولف الذين يرسمون صورة  
بصرية لكرة وهي تسقط على الحشيش ثم تتدحرج إلى الحفرة  
وذلك قبل ضربها

وكذلك المشاهير على حلة التزلج على منحدرات الجبال  
بمعداة بالجليد، وقبل الانطلاق يحاول كل واحد منهم أن يرى  
نفسه يتجاوز كل بوابة ويصل إلى خط النهاية في زمن قياسي

وهذا الأسلوب يسمى «التخيل الحي» وبصالح لك تمامًا،  
كما يصلح لأي شخص آخر، وكل ما عليك هو عدم المبالغة  
في تحديد المعايير ونجيب التوقعات غير المعقولة، وتركيز  
تفكيرك كله على عابيات وأهداف واقعية أنت تعلم قدرتك  
على تحقيقها.

تصور نفسك ذلك الشخص الرشيق الجذاب، إن كنت  
تحاول إقناع وريك، أو صبي محسوسة الحريجي المشير من

في حمل الشرح إن كنت طالب كلية جامعية، أو تحبيل نفسك  
روحاً سعيداً أو رجل أعمال ناجحاً، أو تبرع على قمة أي وضع  
تود أن تكون فيه.

وقد ترك على سرحان الصورة الذهبية المحفرة لا يحددها  
شيء سوى خيالك، وبمكث تحسين خيالك عن طريق التعامل  
مع عيانت وأهدافك بكملة حواسك

تدور صممها، ثم راتحتها، انظر إليها، متمتع إليها،  
وتحسسها بيدك، إن أمكنك ذلك، فكل شيء جدير بالاهتمام  
والأداء إن كان يقرئك من النتائج المرجوة







## ادخل نفسك في التزام

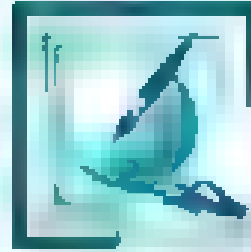
ضع مسئولياتك في التزام ما، بلع نفسك وأعلى للأحرار  
بأنك ستوظف كافة الموارد من أجل مدح عديتك. اكتب ذلك  
لالتزام ثم سلم نسخة منه لكل من روجت ووالديك، وأطمعائك  
وأقربائك ورملائك، وكل من تثق به ونحرمه من الأشخاص،  
فكل هؤلاء سيشاطروك الحماس، وقطع سبب عدوك على  
محدد فقط قولك وبفط صعلك وبقيم ما نحقق من تقدم  
وتقويم النتائج التي تحرز.

عديت أن تؤمن بما تعمل وبالعياب التي احرب متابعها،  
وأن نهين المصاح المساعد على إحداث التغيير، وكن مدعاً وقتما  
تجد نفسك قادراً على ذلك، وعديت أيضاً التركيز على عايات  
المدى البعيد، مع الاستمتاع التام بتحقيق عايات المدى القريب،  
لأن بلوغ العايات يتطلب تنفيذ اللحظة بهمة وعزيمة وحيوية  
واقف نفسك بأن ما تقدم عليه واحدة من الرحلات التي عقدت  
لنعم على القيام بها، وأنت قادر تماماً على بلوغ خط النهاية  
الذي بت تراه من موقعك الحالي.

أعرف صديقاً لي نحت عنه في المدى البعيد على قطعة  
معد فضية، ظل يحتفظ بها في حبه طول الوقت، وكان يحرصها

كل يوم وينقش ما هو مكتوب عنده مع الأشخاص الذين يعرفونه ويشاطرونه حلمه، وبالطبع كان شديد التركيز على أهدافه لدرجة أنه حتى ما نسي قبل سنوات طويلة من الموعد الذي كان قد حفظ له وبالطبع لا شيء يسمعك من أن نحدد حدو هذا الشخص





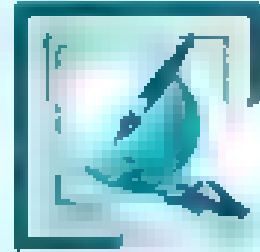
## بدا عندما تكون مستعداً

لا تغمس كثيراً في عملية التخطيط، بدرجة تجعلك تعجز عن تسر معالمتها عندما يحس وقت الانطلاق. وأذكر أن جبرن لي استغرقوا وقتاً طويلاً جداً في التخطيط لرحلة إلى «عالم دبري» حيث إهم أمصوا كامل العطلة في مسكنهم، ولم يخرجوا السيارة التي كانوا سيستقلونها في تلك الرحلة المزعومة من موقعها.

تأكد أن مهمتك الأولى سهلة، خاصة إن كانت تتطلب منك طاقة هائلة لتخرج من المربعات الأولى لحظ البداية، مثل المهمة يسمي أن تكسر قيود الحمول وتأخذك خارج حدود نقطة الانطلاق وتفودك إلى لب المعركة



## تنشيد العصفرة



«المكان الوحيد الذي يأتي النجاح «Success» فيه  
قبل العمل «Work» هو المأموس»

نعرف على فترات دروة الأداء العالي واستعد منها في  
تعيد المهام الشاهه فعلاً، واترك الأعمال الروتينية للأوقات ذات  
الإنتاجية الأقل.

وعليك أن تطرح جانباً كافة الأعمال غير الضرورية  
التي تغطي من سرعة أدائك وتعرف بلوغك العاية النهائية،  
وحافظ على مستوى ثابت من المحمود مع التركيز على ما  
تؤدي من أعمال.

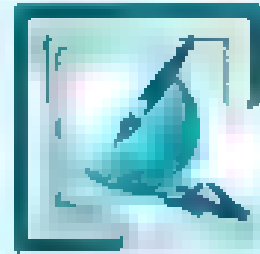
إن النجاح يشكل العادات، فإن عملت في حياتك بهمة  
في الحال الذي تحيد أداءه، فإن مجدحك يسري أثره في كافة  
المحالات الأخرى التي تشط فيها، وبالتالي لا يكون تقدمك  
عظيماً محسب، بل ستصح في وضع أفضل للتعامل مع مشكلات  
لم تكن متوقعة ويمكنك بكل سهولة أن تلتص على أية أمور تبرر  
في الطريق كمغفات تعمق مسيرة النجاح.

ووقتما تبلغ مرحلة ما، وظّف وقتك كافيًا لحدّيد موقعك وموقعك، ومعرفة ما فعلت حتى تصل إلى هناك؛ وما ينبغي عليك القيام به، حتى تواصل مسيرتك للأمام. فكلّ ملكٍ في إنجازاته و نظر إلى أي مدى نجحت في الأداء، مع نصيب حلاصة ما تصل إليه من نتائج اليوم في استراتيجياتك بعد.

ومن متطلبات التخطيط أن تؤثّق كافة الأحداث عبر المتوقعة التي يظل برأسها طول الطريق، وتحدد أي الاستراتيجيات كان أداؤها أفضل مع الإشارة إليها كلف أخطاء حتى تقدمك أو واجهت حذرًا بمصعك من التقدم. اجمع أكثر قدر ممكن من المعلومات حول تقدمك واستخدمها في كل المجالات والأماكن المناسبة.

وإن كنت مثل أغلب الناس، عليك أن تؤدي ١٠ في المائة من أعمالك الأكثر إنتاجية في ١٠ في المائة من الوقت المتاح لك، فذلك سيوفر لك وقتًا كثيرًا تستغرقه في التعديل والاصط و تحسين إدد أشغل الوقت الفائض في أداء المهمات ذات طبيعة الخاصة، وأن إحسانًا قويًا بالتحسن والتقدم، وأبدل نصارى جهتك في العمل بمسوى أفضل يومًا بعد الآخر.





## وَضِّعْ عَلَى الْمَرْوَةِ

كل شيء حولك متغير، وحتى اللحظة محكمة الوضع قد لا تكون مواكبة للأحداث لحظة شروعك في تنفيذها، وفي واقع الأمر، يتمتع عالمية المحطّطس المهرة على أن اللحظة الوحيدة التي تكون موكية بسية في المائة، هي تلك التي سم العراع من تغييرها للشئ.

ومن الثابت أن التعددية تمثل أفضل حماية ضد الكوارث؛ لأنها تمثل طريقة أخرى لإشعارك بضرورة ألا تصع كل البص في سلة واحدة، وبالتالي الاحتياط ببعض الاستراتيجيات البديلة حاضرة للتطبيق في حال تعثر استراتيجيتك التي تبدو غير صالحة في حدود توقعاتك

و طلب على تحليل التفاعل بين نقاط قوتك ونقاط ضعفك وحظك من العرض والتحديات المحيطة، حتى بعد تحقيق بعض العايات والأهداف الأولية. أيضا واطلب على التمتع بصفة مرونة والتكيف في التحديات التي تواجهك في الطريق، وتأجيل إصدار الأحكام حول ما هو هدم وما هو غير هام من الأمور لحين بلوغ النقطة التي يمكنك عدّها العامل مع أفكار جديدة ودون أدنى تحير وستجد أنه من الأسر لك أن تتدع طرق حل مدبنة في

حال بدأ الأمر وكان السعي في الاستراتيجية قد تساعد على تحقيق الأهداف والغايات المنشودة

لا يقدم على أي شطحات مثيرة مما لم تكن ماهرة، مهارة رياضي الذي يحترف أداء حركات - أرجوحة الهلوان - وبدلاً من ذلك تعرف على القوة الكامنة في الصبر واستعد لها انظر حولك ستجد ماثلة أمامك في دورة الأهرار وسمو الأشجار، فلا هذه ولا تلك تتم دفعة واحدة، إن رويداً رويداً مع مر الأيام تعلم من الطبيعة بعد ظلت تعمل بصر مد عصور طويلة دون كلل أو ملل ودون أن نحار بالشكوى





## احرف خالمت

انظر حولك بحثاً عن المكونات المهمة لنجاح و لعوامل  
الرتيسة للسعر تعرف على من هم في مقام لفاده، ويمثلون  
العدوة هي لعب الأدوار المودحة لدين يؤثرون على حياتك،  
وبأمل الأثر الذي يتركوه على طريقة رؤيتك لميك، والطريقة  
التي تشر بها العمل سعيًا وراء تحقيق عايتك

قارن موقفك وآراءك ومهارتك مع تلك السائدة وسط  
زملائك ومناقضك ومن سواهم: لتعرف لماذا أنت مختلف  
في المواقف والآراء والمهارات نظر لتعرف إن كنت تعمل  
بمستوى أدائهم أو أنك أفضل أو أدنى اسحث عن  
بمادح من الناس تكون أكثر نجاحاً، وانظر كيف يؤدون بعض  
الأعمال التي يمكنك القيام بها بنفس الجودة في الأداء، ثم  
ادرس إمكانية استعادتك من نفس أساليبهم واستراتيجياتهم  
في خططك لتحقيق النجاح.

عرف خصائص العلاقة التي تربطك مع الأشخاص الذين  
تعمل معهم، أو أولئك الذين هم طرف في حياتك الشخصية،  
هل أنت على رأس أي مجموعة، أم مجرد جزء من الجمهور؟  
حدد حجم علاقتك مع كل فرد سيكون له أثر جوهري على



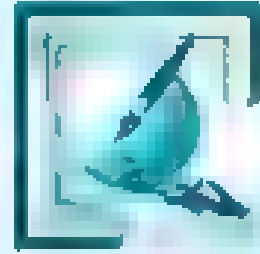
رؤيتك الخاصة بالمستقبل، ثم صمّم محصلة هذه الناحية التي تتوصل إليها ضمن الاستراتيجيات التي تختار اتباعها



## خطة العمل



بعد تخطيطك لمستقبلك المأمول وصيغتك لحياتك وأهدافك، ها أنت قد سرت أول الخطوات تجاه بلوغها، وصرت مستعداً للعمل وكل ما عليك فعله الآن هو مواصلة خطتك.



## خطة العمل ثمانى استراتيجيات

حدّد أي إجراء حظّك أكثر أهمية من غيرها ثم استعد  
لأدائها أولاً بأول. نظم المهمات حول جدول زمني؛ حتى ينسب  
لك تكوين فكرة أفضل حول ما يجب عليك عمله ومتى يسعى  
القيام به، مع تحديد الطرق التي ستفعل بها أدائك؛ حتى تتمكن  
من رؤية مدى جودة ما تقوم به من عمل.

### للاستراتيجيات الثمانية

فيما يلي ثمانية استراتيجيات أولية للتخطيط ستساعدك  
على بدء المسيرة صوب مستقبل باح.

#### ١- منو عادة التخطيط

خطط لكل شيء، نعمه، حتى تصبح هذه العملية نصراً  
تفانياً لديك. ابدأ بالمهام اليومية البسيطة، ثم رسم خط  
سيرك إلى غداك وأهدافك في الحياة عبر تحديدك للمهام  
ذات الأولوية الأعلى، وبعدها أولاً بأول. لا تترك شيئاً للصدف  
أبداء خاصة ما يتعلق بالأمور الهامة جداً.

## ٢ - حدد طريقتك

يسمعي أن تسهم مكنونات محيطتك الطبيعي والبشري من حولك في دعم مجهوداتك التخطيطية، لا أن تعمل على إحباطها وتثبط عزمك. لذلك ابحث عن المكان الذي يتم فيه تشجيعك على التخطيط، جرب العمل تحت مختلف الأوضاع، اعمل وحدك أو مع شخص آخر، اسأل عن مقترحات من الآخرين، أو احصر الأمر في نفسك، حدد أفضل ما بيدك، ثم استعمله على أكمل وجه وأبداً كان ذلك ممكناً.

## ٢ - ابحث عن المساعدة

اعرف ما تريد عمله من أجل إكمال مهمتك، واعرف نوع المساعدة التي ستحتاجها من الآخرين فوّض كامل الصلاحيات والمسؤولية لأولئك الأشخاص الذين يعرفون ما تقوم به من عمل ولهم الرغبة في مساعدتك، ورودهم تعليمات شديدة الوضوح ولا لئس فيها، ثم نح عنهم واثركهم يدلون أفضل ما لديهم من جهود لتبذل الخطوة.

## ١ - كن دقيقاً

جعل خططك تستند على حقائق ملموسة وأوضاع واقعية واعرف المارق بين الطريقة التي تسير بها الأمور والطريقة التي تريد أن تكون عليها. احصل على أفضل المعلومات المتوفرة، ثم قدم تقديرات واقعية لفرصك في النجاح.

## ٥ - كن حاد الملاحظة

كن على أهبة الاستعداد لافتتاح عرض الجديدة واستعد  
مها كالم كان ذلك ممكناً، توقّع العمت وأعد لها وسائل فاعلة  
للعلب عليها حوّر خطاً بديعة للتعامل مع الأوصاع الطارئة  
اعرف أين أنت من الطريق في كل خطوة تحطوها

## ٦ - حافظ على ساحة الخاصة

يسمي أن تكون خطتك بسيطة وجيدة التنظيم ومفهومة  
بوصوح كما يعني أن تكون المهمات والأشعة شديدة التحديد  
والجدول الزمنية واقعة في كل تفاصيلها، والموارد المطلوبة  
يمكن الحصول عليها بسهولة.

## ٧ - حسن قدراتك

لا تترك مخططك للصدفة وحدها، فإن لم تتوفر لديك  
المهارة أو النظام أو الحرية الكافية لتמיד مخططك، وظّف وقتاً  
لاكتسابها واسدق قصارى جهتك لسوغ أعلى مستويات الكفاءة  
والأهلية عبر الممارسة اليومية والمربد من الدراسة

## ٨ - كن مرناً

كن مسحياً لكافة الاحتمالات، عدّل وعبّر أو نقح مخططك  
إن اتضح أنها غير عملية أو غير مواكبة، تجبّ التوتر الوظيفي  
والعصب الهدم الذي يسه عدم المرونة.



## مراجعة الخطوات الأساسية الثماني

تعرفت في الأجزاء الأولى من هذا الكتاب على الخطوات  
لأساسية الثماني لعملية التخطيط، وبما يلي نعيد ذكرها موجزة،  
ودلك لأني نوفر إطاراً ميسراً يمكنك أن تبني عليه وتطور أي  
شيء تحتاجه لوضع خطة عمل ما

### ١ - التقسيم

حدد أين أنت الآن، وأين تريد أن تكون مستقلاً، ثم وضع  
خاكتك هي أن تكون ناجحاً في أي مسعى تختار

### ٢ - الالتزام

عقد العزم ووطد نفسك بأن تذهب إلى العمل الآن وبيدك  
خطة للمستقبل

### ٣ - التنفيذ

بني نظرة واضحة على نفسك من كافة الروايات، وسجل ما  
توصل إليه من نتائج، ثم صم صورة للحال التي أنت عليها الآن،  
وما تود أن تكون مستقبلاً.

#### ٤ - القرار

اتخذ قرارك حوس ما تريد أن تفعل ومي تريد ذلك

#### ٥ - التخطيط

طوّر عييات وأهداف معينة ثم صغ جدولاً زمنياً لتحقيقها

#### ٦ - التحضير

اجمع كافة الموارد التي تحتاج إليها وحُدّها مي سبب حطة عملك.

#### ٧ - التنفيذ

دش مهمة استهلاكية نملاً حطتك بالحركة، وبائع العمل هي كافة المهام التي تقوم بأدائها.

#### ٨ - الإحراز

امسك بالحلقة الذهبية.





## وصف الأولويات

أسهل طريقة لتحقيق الرصد في بلوغ أهداف وأهداف هي أداء الأعمال المهمة معلاً ودات الأولوية لمصوى وأصعب مهمة في هذه العملية هي محاولة تحديد أي المهمات أعلى من لأخرى، وبما يلي يوضح طريقة سهلة لعمل ذلك

لنترض أنك قررت من تحديد عشرة مجالات رئيسة للمهمات:

- متابعة المراسلات.
- استعادة حجم عائدات المبيعات المعقودة
- دعوة مندوب المبيعات الجديد للمعاهد
- تقييم أداء الموظفين.
- إعداد معلومات حول المنتج الجديد
- توحيد تقارير المصروفات.
- حضور اجتماع مجلس الإدارة.
- الاجتماع مع محبة من حملة الأسهم
- تخطيط الرحلة الترفيهية لمصوبي الشركة



### • جرد مواد المحروون الموفرة في المسودع

كل هذه سود تتطلب منك أن توليها اهتمامًا شديدًا، ولكن الوقت لا يسمحك، لذلك لا بد لك من أن تركز على بعض منها على حساب البقية، وبما أنك مدرك تمامًا أن بينها أربعة سود هامة، وفي الوقت نفسه عاجلة، لذلك تخصص لها الأولوية الأعلى على غيرها.

### سود الأولوية العليا

• استعادة حجم عائدات المبيعات المفقودة

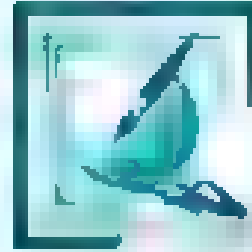
• إعداد معلومات المنتج الجديد

• حضور اجتماع مجلس الإدارة

• الاجتماع مع لجنة من حملة الأسهم

ويعني ذلك ترك مت مهام أنت غير متأكد منها





## مهمات متيرة للتساول

- متابعة المراسلات.
- دعوة مدوب المبيعات الجديد للمعداء
- تقييم أداء الموظفين.
- توحيد تقارير المصروفات.
- تخطيط رحلة الشركة.
- جرد مواد المحروون المتوفرة في المستودع

وكجزء من عملية التخطيط، تحتاج أن تقارن كل بلد من  
لبود السنة مع البود الأخرى، وفي حال بروز ضرورة تحديد  
أي المهمتين أولى من الأخرى - سيعتمد لاختيار على عامل  
نوقت المحدد والمتاح. أولاً قارن بلد (متبعة المراسلات) مع  
كل واحدة من المهمات الخمس لأخرى  
ويمكنك عقد مقارنتك على أي أسس نختارها كمعايير  
للمقارنة مثل:

أكثر / أقل متعة، أصعب، أكثر عائداً، أو بسبه لأن الرئيس  
المباشر يتوقع أداء هذه المهمة أو تلك ويصي عليك وضع  
معيترك طفا لأهمية كل مهمة في مسعدنتك على بلوع عابث

المشودة. ولكن يجب عليك عدم تغيير تلك المعايير وأنت في وسط عملية تحديد الأولوية.

وتبدأ بقي المجموعة الأولى من المقاربات

- مراسلات أم مدوب المبيعات؟ مدوب المبيعات
- مراسلات أم الموظفون؟ الموظفون
- مراسلات أم تقرير المصروفات؟ المراسلات
- مراسلات أم مواد المحروون؟ مواد المحروون.
- خطوة التالية قدر ادعوة مدوب المبيعات الجديد إلى العشاء مع المهمات الأربع المسقية.
- مدوب المبيعات أم الموظفون؟ الموظفون
- مدوب المبيعات أم تقارير المصروفات؟ تقارير المصروفات.
- مدوب المبيعات أم الرحلة؟ مدوب المبيعات
- مدوب المبيعات أم مواد المحروون؟ مدوب المبيعات

مراسلات مقاربة تغيير المدوبين مع المهمات

بمعد

- لموظفين أم تقرير المصروفات؟ الموظفون
- لموظفين أم الرحلة؟ الموظفون
- لموظفين أم مواد المحروون؟ الموظفون.

ثم نرى: «توحيد تقارير المصروفات مع المرحليين، المستعيرين»

• تقارير المصروفات أم الرحلة؟ تقارير المصروفات

• تقارير المصروفات أم مواد المحروون؟ تقارير المصروفات

وفي نهاية الأمر نجد: «توحيد المرحليين»

• مرحلة أم مواد المحروون؟ المرحلة

لأن جمع عدد مرات اختيار كل بلد من البلاد، ورتب لهجات من الأعلى أهمية إلى الأدنى أهمية وفي هذا المثال تم اختيار «تقييم أداء الموظفين» خمس مرات، و«توحيد تقارير المصروفات» أربع مرات، و«دعوة مدون المبيعات الجديد للمعداء» ثلاث مرات، بينما تم اختيار كل من «متابعة المراسلات وتخطيط رحلة الشركة» و«جرد مواد المحروون مرة واحدة فقط».

وإن اقترن بلدان، انظر للمقارنة التي عقدت بينهما مباشرة، وأعطى الأولوية للبلد الذي وقع عليه اختيار المقارنة، وفي حال قترن ثلاثة بلاد، حاول إسقاط واحد منها، أو اعتبرها تستحق معاملة متساوية.

وب يابى الفاسه الحديدة حسب أهمية التقييمية

استعادة حجم عائدات المبيعات المقترحة.

١ - إعداد معلومات المنتج الجديد.

- ٣ - حضور اجتماع مجلس الإدارة.
- ٤ - الاجتماع مع نعمة من حملة الأسهم.
- ٥ - تقييم أداء الموظفين.
- ٦ - توحيد تقارير المصروفات.
- ٧ - دعوة مدون المبيعات الجديد للعداء.
- ٨ - متابعة المراسلات.
- ٩ - تخطيط رحلة الشركة.

- حدد مواد المحروون المتوفرة في المستودع

لأن صارت قائمة أولوياتك جاهرة، ويمكنك الشروع في أداء الأعمال ذات الأولوية فوراً، واظب على العمل حتى يكتمل تنفيذ كافة المهمات المذكورة أو إلى أن تكون جاهزاً لمقارنة مجموعة جديدة من المهمات.

ويمكنك تطبيق عملية تحديد الأولويات على كل شيء، مثل نوع السيرة التي نوي شراءها، قائمة الأعمال التي تؤديها خلال عطلة نهاية الأسبوع، وحتى على الأشخاص الذين سادعوهم لخصور حمل الزفاف سيكون لهذه لعملية معقول السحر في كافة المجالات.





## فكرة لتأمل

في بعض الأحيان تكون خطواتك الأولى في تنفيذ خطة ما هي أهم إجراء على الإطلاق لهذه الخطوة تساعدك في التغلب على مظاهر الكسل والجمود والقفور الذاتي الذي ربما كان يشدك بلوراء في الماضي، كما يمكن لهذه الخطوة أن تفحصك في نمط نمو وتطور مشغريك.

واحدى المهمات الرئيسة في عملية التخطيط التي أشربنا إليها سابقاً هي المهمة الاستهلالية التي تكسر بها قيود الجمود، وتقود خطاك مباشرة إلى السعي في تحقيق الحاجيات وهذه الخطوة قد تكون في سهولة برأي قلم الرصاص قبل الشروع في كتابة تقرير ما، أو قد تصل حد البحث عن عناوين وأرقام هواتف العملاء الجدد الذين ستصل بهم.

حدد وصفاً بالتفصيل مهمة استهلالية تبدأ بها لكل واحدة من خطوات التخطيط الذاتي. كلب تكثرت في الطريقة التي تبدأ بها مباشرة كل خطوة، ساعدك ذلك على تبين الطريقة أمامك وجعل تحقيق أهدافك أمراً عادي في تقرب

اسع لجعل مهماتك الاستهلالية سهلة مبنياً بحيث لا

تضطر إلى بذل مجهود كبير فيها اكسب بالنأكد من أن كل مهمة مستهالة وثيقة الصلة بالغايات بعيدة المدى التي تأمل في تحقيقها.





## كلمة أخيرة

سُئِلَ «تشارلي كيتريج» قبل أن يصبح رئيس شركة جرال موتورز، لماذا يقضي وقتاً طويلاً في التخطيط والتفكير في المستقبل؟ وأجاب: «يصب اهتمامي على المستقبل ليس بـبسيط هو أسي سأقضي بقية حياتي فيه».

ماصبتك قد انطوى حلمك وترك لك المستقبل أمامك كنصرة هي طور الصبح، والوفاء المناسب لك لتطرق باب المستقبل هو الآن، لديك لا تصيغ المرء من الأمام ولا تتركها تمر! لا وهي مترعة بالأنشطة المنتجة.

ندكر بقوة الكرامة في التخطيط والوعد الصادق الذي يحميه لك في ترويدك بعدرات التحكم في رمام مستقبلك. تروود بالشجاعة واعقد لواء العزم والالتزام بأن تبدأ بمخطوط اليوم وليس غداً.

فب عند الإشارة المخصصة لك في مصدر السباق

حد وضع الاستعداد . .

انطلق .





## سلسلة المخطيط الإداري

الترتيب	الموضوع	المؤلف	العدد
١	دع التسويف وابدأ العمل	جيمس آر شيرمان	١٢ هـ
٢	موقفك الإيجابي أعنى ما تملك	إلوود إن تشامان	١٢ هـ
٣	فن الاتصال	برنت دكر	١٢ هـ
٤	الإدارة الدائبة الساحة	د. بول آر تيم	١٢ هـ
٥	المخطيط أول خطوات النجاح	جيمس آر شيرمان	١٤٢١ هـ
٦	تعلم القيادة	إلوود إن تشامان	١٢ هـ
٧	استركبر مهارتك الشخصية للتفكير والإبداع	سام هورن	١١ هـ
٨	التأثير - القوة الحية في عصر متغير	ألبا دوكر	١١ هـ
٩	إدارة الوقت	ماريون هايينر	١٤٢١ هـ

١٠	اكتشف نفسك - آليات اكتشاف السلوك الإيجابي	سام ر. لوند	١٤٢١هـ
١١	التقارير الفنية والإدارية	د. إبراهيم بن حمد الفعيد	١٤٢٢هـ
١٢	اثنا عشر خطوة للتطوير الذاتي	إعداد مايك كرسب	١٤٢٢هـ
١٣	التوازن بين العمل والحياة الخاصة	د. ريه ماجد	١٤٢٢هـ
١٤	الإبداع في العمل دليل عملي لتعزيز الإبداع	د. كارول جومان	١٤٢٢هـ
١٥	مهارات القراءة السريعة	جويس تبرلي	١٤٢٢هـ
١٦	مهارات تنشيط الذاكرة	مدلين بيرلي آلن	١٤٢٢هـ
١٧	من التعامل مع الزملاء	نورمان هل	١٤٢٢هـ
١٨	السبح في العلاقات الإنسانية - أساليب عملية لشعبة تدابة	الود إن تشابمان	١٤٢٢هـ
١٩	إدارته تميز في العمل	د. سب سكوت - د. لس حفي	١٤٢١هـ

٢٠	بناء الثقة - دليل عملي للمدير الناجح	ماري شيريف	١٤٢٢هـ
٢١	التحفيز	تويلا دل	١٤٢٢هـ
٢٢	تنظيم مكان العمل	أوديت بولار	١٤٢٢هـ
٢٣	فرق العمل وحل المشكلات	ساندي بوكراس	١٤٢٢هـ
٢٤	فن تنظيم وإدارة الاجتماعات	ماريون هابتر	١٤٢٢هـ
٢٥	التفويض الفعال	روبرت مادوكس	١٤٢٢هـ
٢٦	قيم مهاراتك كمدير	إعداد مايك كرسب	١٤٢٢هـ
٢٧	الإشراف الفعال	توني موكلبا	١٤٢٢هـ
٢٨	المهارات القيادية لدى المرأة	مارلين مانج	١٤٢٢هـ
٢٩	مهارات العرض والتقديم	ستيف مانديل	١٤٢٢هـ
٣٠	إدارة التغيير الشخصي	ميشيا اسكوت	١٤٢٢هـ
٣١	الذكاء الوجداني	ميشل كراف	١٤٢٢هـ
٣٢	المخاطرة	هربرت كندلر	١٤٢٢هـ

٣٣	التسويق بالهاتف من الألف إلى الياء	نانسي فريدمان	١٤٢٢هـ
٣٤	تحقيق الرضا الوظيفي	إعداد مايك كرسب	١٤٢٢هـ
٣٥	تطوير احترام الذات	كوني فلادينو	١٤٢٢هـ
٣٦	جهاز لمقابلتك الشخصية	داين برك	١٤٢٢هـ
٣٧	كيف تحافظ على موظفيك	بارب وينجفيلد	١٤٢٢هـ
٣٨	تحقيق رضا العملاء	درو اسكوت	١٤٢٢هـ
٣٩	كتاب الإدارة المفتوح	كاثي إيفانك	١٤٢٢هـ
٤٠	إدارة الأزمات والضغط	ماريل راير	١٤٢٢هـ

أشرف على الترجمة وراجعها د. إبراهيم بن عبد القعيد

### دار المعرفة للتنمية البشرية

دار المعرفة للتنمية البشرية مؤسسة سعودية أسسها ويديرها الدكتور إبراهيم بن حمد القعيد ومقرها مدينة الرياض، وتهدف إلى توفير أفضل الخدمات الاستشارية والتدريبية، وتوظيف آخر ما توصلت إليه الأبحاث العلمية، والخبرة الإنسانية في مجالات الإدارة والتنظيم والتربية والتعليم. وقد أنشئت دار المعرفة للتنمية البشرية دعمًا للجهود الرامية إلى تطوير الكفاءات الإدارية والقطرات التنظيمية من خلال توفير بيت خبرة متخصص يوفر الموارد والأفكار الإبداعية، والحلول العلمية، ويساعد المستفيدين في تطوير مهاراتهم وخبراتهم المتخصصة، كما يساعد متخذي القرار على اتخاذ قرارات مبنية على أسس علمية قائمة على دراسة الماضي، وتحليل الواقع، واستشراف المستقبل، وتشمل مجالات العمل بالدار تقديم الاستشارات، وإجراء الدراسات، والتدريب، والتطوير الإداري، وتصميم المناهج، والبرامج التعليمية، وتطوير الكتب التربوية، وطرائق التدريس بالإضافة إلى المجالات الأخرى ذات العلاقة.

### شركة كرمب للمطبوعات

شركة كرمب للمطبوعات شركة أمريكية تهتم بنشر الكتب الإدارية وكتب التطوير الإداري المصحوبة بالأفلام والأشرطة والأقراص المبرمجة، وقد أصدرت الشركة مجموعة من السلاسل وبلغت إصداراتها أكثر من أربعمائة عنوان. وتتميز كتب الشركة بسهولة أسلوبها واستيعابها لأهم المفاهيم والمهارات الإدارية والشخصية المطلوبة للنجاح والتفوق. وتشتمل الكتب على الكثير من الأنشطة والتدريبات واستمارات التقييم والاختبارات الذاتية التي تجذب القراء.

# منتہی سورا الزبکیہ

---

WWW.BOOKS4ALL.NET